

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНФОРМАЦИОННО-ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

(по материалам отечественной и зарубежной прессы)

Виктор КОЖАРСКИЙ,
доцент БГЭУ

Администрация верхнего уровня при руководстве фирмой занимается следующими тремя важнейшими аспектами:

- 1) разделение рынка;
- 2) затраты на производство;
- 3) общая направленность фирмы.

Первые два аспекта могут быть непосредственно изменены объективными средствами, третий же связан с самыми фундаментальными соображениями о назначении фирмы и ее путеводном курсе. Все три аспекта по своей природе являются долговременными. Хотя к этим аспектам применимы кратковременные измерения и действия, любые существенные изменения требуют последовательных долговременных усилий. Система информационно-вычислительного обеспечения может сыграть важную роль в продвижении вашей фирмы в этих трех областях в желаемом для вас направлении. И вне всяких сомнений, компьютеризация является долговременной стратегией. В определенном смысле все три предмета рассмотрения должны быть увязаны с маркетингом, т.е. приспособлены к запросам рынка.

Информационно-вычислительные системы, когда они используются как ключевой элемент стратегии маркетинга, могут выйти далеко за пределы своей традиционной роли "дополнительных затрат" и "функции обслуживания". Они могут стать центром прибыли, порождающим значительный доход. Это повышение доходов возникает за счет действия как внутренних, так и внешних факторов конкуренции.

Теперь для успеха на рынке требуется большее разнообразие товаров и большее приспособление товаров к запросам меньших и более специализированных групп потребителей. Массовое производство, возникшее в нашем столетии и тщательно совершенствовавшееся до недавнего времени, является устаревшим методом производства и постепенно вытесняется во всем мире системой, способной удовлетворять запросы возникающих новых сегментов рынка.

Информационно-вычислительная система может быть использована как оружие в конкурентной борьбе. Дело в том, что необходимо оперативно учитывать объемы выпуска продукции и колебания спроса для того, чтобы прогнозировать ситуацию и определять объемы закупок. Другим важным результатом является более тесная связь между поставщиком и заказчиком. В подобной ситуации имеются две возможности: либо фирма-заказчик требует, чтобы ее основные поставщики приобрели информационно-

вычислительные системы, совместимые с системой заказчика, либо фирма-поставщик поставляет своим основным заказчикам автоматизированные рабочие места, посредством которых заказчики могут взаимодействовать с информационно-вычислительной системой поставщика. В первом случае заказчик занял наступательную позицию, чтобы уменьшить свои затраты; во втором случае поставщик занял наступательную позицию, чтобы создать препятствие для своих конкурентов. Такой вид стратегии в конкурентной борьбе может оказаться действенным и позволит фирме захватить рынок.

Следует обратить внимание на разработку методов, которые позволяют пользователям принимать наилучшие решения за наименьшее время. Этого можно достичь с помощью хороших возможностей анализа ситуации, быстрого доступа к точной информации.

На современном уровне развития информационно-вычислительная система не только определяет текущую, но и может влиять на будущую экономическую политику фирмы. Кроме той роли, которую такая система играет в конкуренции и контроле затрат, она может помочь стратегическому долгосрочному планированию.

Рассматривают прохождение процесса планирования через следующие этапы:

- 1) финансовое планирование — соблюдение бюджета;
- 2) планирование, основанное на прогнозе — предсказании будущего;
- 3) планирование, ориентированное на внешние условия — стратегический замысел;
- 4) стратегическое управление — создание будущего.

На четвертом этапе планирования применяют методы, которые позволяют фирме выбирать и строить свое собственное будущее. Этот уровень планирования рекомендуется как часть общего плана работы.

Прежде всего, информационно-вычислительная система сама по себе является энергичным и наступательным (в противоположность оборонительному) способом достижения будущего. Она позволяет ведущей администрации постоянно переоценивать деятельность фирмы — ее рынков, продукции и процессов — и планировать ее дальнейшее продвижение в этих областях. Стратегическое планирование не будет передано компьютерам. Компьютеры станут по-прежнему выполнять функцию ускоренного обеспечения большого количества информации и, возможно, давать рекомендации. Но именно люди с высокой профессиональной подготовкой будут принимать решения и придумывать стратегии.

Без обладания информационно-вычислительной системой невозможно обеспечить себе сильную позицию на рынке. Многие потребители уже осознали, что такая система не только повышает эффективность работы фирмы, но и предполагает просвещенную руководящую администрацию, которая, по-видимому, будет поощрять и другие нововведения. Кроме того, наличие информационно-вычислительной системы как бы придает сбыту акцент: "Мы собираемся в будущем стать еще более конкурентоспособными и поэтому являемся жизнеспособной фирмой на длительную перспективу". Многие фирмы включают в рекламу информацию о своих мощных информационно-вычислительных системах, подразумевая при этом, что благодаря такой системе, они являются надежными компаньонами. В зависимости от того, какова ваша нынешняя рыночная стратегия и стратегия цен, вы можете иногда устанавливать более высокие цены за свои услуги, поскольку подразумевается, что за счет вашей системы пользователь может получать ускоренную реализацию своих запросов.

Не существует такого объекта, как информационно-вычислительная система "под ключ". Термин "под ключ" означает, что вам достаточно только купить систему, установить ее, повернуть ключ (нажать кнопку) и система начнет делать то, что вы хотите; при этом предполагается, что программное обеспечение, нужное для удовлетворения ваших потребностей и выполнения требуемых вами функций, уже заранее написано и отлажено поставщиком. Между тем, деятельность каждого предприятия уникальна. Никто более не организует деятельность своего предприятия в точности так же, как и вы, и было бы нереалистично ожидать, что ваша фирма изменит свою технологию, потоки документации, регламенты и т.д., чтобы соответствовать требованиям системы, сдаваемой "под ключ". Программное обеспечение пишется для массового рынка. Большинство пользователей не станет платить высокие цены, которые причитаются за программное обеспечение индивидуального пользования; нет большой группы пользователей, между которыми можно было бы распределить затраты на разработку. Поэтому в большинстве случаев такие программы пользуются только весьма ограниченным успехом. Задачи существенно отличаются не только от фирмы к фирме, но даже и внутри одной фирмы от года к году. Так что же делать?

При покупке программной системы необходима уверенность, что она предоставит такие гибкие средства, которые позволят вам реализовать все функциональные возможности с учетом специфики задач фирмы и решать эти задачи так, как это требуется в деятельности вашей фирмы. Вам следует также планировать создание коллектива программистов для осуществления этих разработок. Обязательно этот коллектив должен быть велик, но его нужно организовывать.

Конечно, вы осознаете, насколько велик объем интегрированной системы. Не нужно пугаться этого: она должна создаваться поэтапно, пошагово и по фазам. Важнее всего то, что вы уже приступили; при нынешней конкуренции риск, связанный с бездействием, превышает риск от пусть даже дерзновенных шагов в сторону автоматизации. И промедление приводит к заметному проигрышу, получению конкурентами преимущества перед вами.

Конечно, вы осознаете, насколько велик объем интегрированной системы. Не нужно пугаться этого: она должна создаваться поэтапно, пошагово и по фазам. Важнее всего то, что вы уже приступили; при нынешней конкуренции риск, связанный с бездействием, превышает риск от пусть даже дерзновенных шагов в сторону автоматизации. И промедление приводит к заметному проигрышу, получению конкурентами преимущества перед вами.

У наших соседей

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ЛИТВЫ ВОЗРОЖДАЕТСЯ

Министр промышленности и торговли Литвы Казимерас Климашаускас во время встречи с представителями компании Mercedes-Benz, которые подыскивают в Вильнюсе дилера, сказал, что в отличие от Германии в Литве не было плана Маршалла. Поэтому разваленное хозяйство приходится восстанавливать собственными силами, изредка полагаясь на скудные иностранные инвестиции.

По мнению К.Климашаускаса, экономике, а в особенности промышленности Литвы постепенно удастся выбраться из трясины.

По словам министра, промышленность в основном работает не на местный рынок: только 26% произведенной продукции остается в Литве, а 74% идет на экспорт. Объемы выпуска продукции в этом году возросли на треть. Если за весь прошлый год промышленной продукции было экспортировано на 3,5 млрд. USD, то в нынешнем за полгода — на 3 млрд.USD.

Климашаускас сообщил, что в промышленности Литвы спад прекратился в середине 1993 года. И не только прекратился, но на некоторых предприятиях наметился даже некоторый подъем.

Министр промышленности и торговли признает, что динамика развития разных отраслей промышленности далеко не одинакова. Легче пережили переходный период и сохранили на прежнем уровне объемы производства и реализации предприятия легкой промышленности (особенно швейной и трикотажной), деревообрабатывающей, а также крупные химические предприятия.

Из-за высоких процентных ставок на кредиты и ненормальной ситуации в банковском деле, считает министр, предприятия не могут получить ссуды для пополнения оборотных средств, без чего невозможно расширить объемы производства.

(“Бизнес&Балтия”).