

Avtor: Dušan Stopar

Naslov: "Ekonomija sposobnosti"

Datum: 29.09.2000

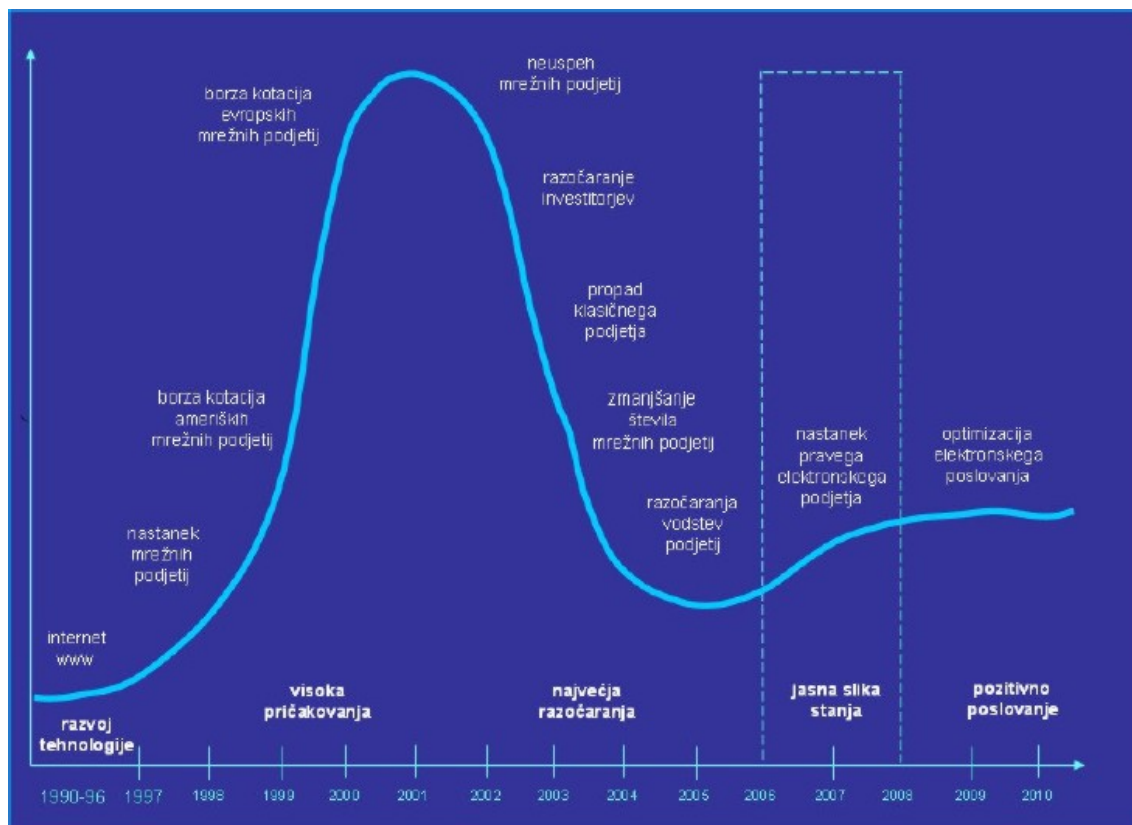
Nezaustavljivo širjenje uporabe, rabe in potrebe po svetovnem medmrežju ima (in še bo imelo) nepovratne posledice in vplive na vse sloje, področja in predstavnike družbe. Nepovratne ne pomeni negativne, pomeni pa zagotovo nujno po prilagajanju, aktualiziranju in sprejemanju sprememb vseh vrst – tudi v ekonomiji.

NOV EKONOMSKI MODEL JE ZASNOVAN NA "EKONOMIJI SPOSOBNOSTI", KJER JE USTVARJANJE VREDNOSTI ODVISNO OD HITROSTI PRENOSA PODATKOV IN IZBOLJŠEVANJA SPOSOBNOSTI. Po šestih letih od začetka komercialne uporabe spletna podjetja ne izpolnjujejo svojih obljub do vlagateljev. Medtem ko vlagatelji ocenjujejo smotrnost svojih naložb, se mrežna podjetja učijo na svojih napakah. Oboji so si enotni, da nov način poslovanja zahteva drugačen pristop. Nastajajo novi poslovni modeli, ki jih oblikujejo ustanovitelji uspešnih spletnih podjetij. Večina mrežnih podjetij, ki kotirajo na newyorški borzi vrednostnih papirjev Nasdaq, danes posluje negativno. Gartner Group (podjetje za raziskave in analize razvoja informacijske tehnologije) ocenjuje, da 75 odstotkov do sedaj ustanovljenih podjetij ne bo moglo izpolniti svojih obljub vlagateljem. In katere so najbolj očitne napake, ki jih danes zaskrbljeni vlagatelji niso predvideli? Nekatera podjetja so z namenom hitrega vstopa na trg naredila napako in ponudila spletu že obstoječe ali podobne rešitve. Posledica je bila, da so bile njihove strani obiskane le enkrat in nikoli več. Druga podjetja (mednje lahko štejejo tudi mnoga slovenska) so internet izkoristila le za predstavitev svojega obstoječega poslovanja in slabo izrabila nove možnosti, ki jih dajejo nova orodja (na primer možnost natančne segmentacije kupcev). Mnogi "internetni nadebudneži" so bili prepričani, da lahko na internetu ponudijo karkoli ne glede na (ne)poznavanje osnov poslovanja panoge, v kateri nastopajo. Primeri zgrešenih naložb so v tista podjetja *dot.com*, ki so imela namen prek interneta ponujati drobnoprodajo, idejni vodje projekta pa niso imeli izkušenj pri delu z mrežo dobaviteljev. Kljub razmeram v elektronski ekonomiji Gartner Group ocenjuje, da bodo vodilne svetovne gospodarske sile, ZDA, Evropska unija in Japonska, celotno poslovanje med podjetji in kupci ter med podjetji v prihodnjem desetletju prenesle v celoti na splet. Podjetja, ki bodo le pasivno čakala, bodo pospešeno zapuščala kibernetični poslovni svet. Prisiljena bodo sprejeti pravila nove ekonomije. Za potrebno prenovo svojega poslovanja bodo morala najti pristop, s katerim se lahko izognejo napakam pionirstva v elektronskem poslovanju. Ugotovitev Petra Druckerja, da je uspešno poslovanje podjetja odvisno od strateške alokacije virov, ki jih podjetju primanjkuje, da bi lahko oblikovala vzdržljive komparativne prednosti, velja še danes. V kibernetičnem poslovnem prostoru je prišlo do očitne spremembe: kapital, ki je bil v 70. in 80. letih omejen, je postal dosegljiv vsakomur, ki ima dobro poslovno idejo.

Viri, ki so danes kapitalu prevzeli vlogo omejenega vira: 1. Čas. Čas je v kibernetični ekonomiji odločilnega pomena. Podjetja, ki se z novimi načini izrabe elektronskega poslovanja ne odzovejo zahtevam trga v obdobju, krajšem od pol leta, lahko pozabijo na svoj nekdanji položaj in tržni delež. Značilen primer je podjetje Compaq, ki je v času združevanja s podjetjem Digital Equipment preusmerilo svojo pozornost z dogajanja na spletu in podjetju Dell dopustilo, da to izrabi za pridobitev njegovega tržnega deleža. 2. Sposobnosti. Zaradi hitrosti oblikovanja novih podjetij *dot.com* je treba v kratkem času v podjetju zbrati

sposobnosti, ki bodo omogočale oblikovanje novih vsebin, hitro kreacijo in izvedbo novih poslovnih idej ter neprestano oblikovanje novih komparativnih prednosti iz rednega poslovanja. Prav zato je treba vire novih sposobnosti iskati v podjetju in zunaj njega (vrednostna veriga) v obliki posebnih talentov posameznikov, novih idej, skupinskih sposobnosti, metod, izkušenj, tehnologij in poslovne prakse. To bo omogočilo oblikovanje kritične mase znanja, ki udejanja uspešno kibernetično podjetje. 3. Hitrost. Sposobnosti, združene v ekosistemu spletnega podjetja, pridobijo dodano vrednost z možnostjo hitre komunikacije in izmenjave podatkov znotraj podjetja ter z zunanjim poslovnim okoljem (poslovnimi partnerji, dobavitelji, kupci ...). Novi naštetih viri kibernetičnega podjetja – čas, sposobnosti in hitrost – očitno spremenijo znani model Boston Consulting Group, ki temelji na ekonomiji obsega. Nov ekonomski model, ki ga tvorijo ti viri, je zasnovan na "ekonomiji sposobnosti", kjer je ustvarjanje vrednosti odvisno od hitrosti prenosa podatkov in izboljševanja sposobnosti. Temeljna sprememba, ki jo nov ekonomski model prinaša kibernetičnim podjetjem, je nujnost iskanja virov svojih sposobnosti tudi zunaj podjetja: pri svojih poslovnih partnerjih, dobaviteljih in kupcih. To pa mora biti podprto z novimi koncepti, kot je CRM (Customer Relationship Management - upravljanje odnosov s strankami), in novimi vrstami omrežij, kot sta extranet (prek interneta razširjena poslovna informacijska mreža podjetja za povezovanje s poslovnimi partnerji) in intranet (mreža dislociranega in omejenega dostopa do informacijskega sistema podjetja za zaposlene in agente). Novi kibernetični trg od podjetij zahteva celovito kibernetično strategijo, ki je oblikovana tako, da zadosti in preseže zahteve, ki jih postavlja trg. Pomembna razlika je tudi v tem, da je doslej znani poslovni načrt pri kibernetični strategiji nadomeščen s pristopom, ki ga lahko poimenujemo dinamika strateškega vstopa. Gary Hamel iz London Business School meni, da to pomeni le ustvarjanje nove in izvirne kibernetične vizije poslovanja podjetja in takojšnje oblikovanje različnih načinov doseganja te vizije. Odločitev za način doseganja vizije bodo narekovale stalne spremembe v kibernetičnem poslovnem okolju.

Prihodnost elektronskega poslovanja Nova kibernetična ekonomija bo ponudila priložnosti posameznikom, ki si bodo z visoko inovativnostjo ter hitro in uspešno izvedbo zamisli pridobili tržne deleže znotraj na novo nastalih segmentov. Večji del nove kibernetične ekonomije bo bolj naklonjen novemu načinu elektronskega poslovanja, prilagojenega velikim podjetjem, kot so velike banke, ponudniki telekomunikacijskih storitev in velike trgovinske verige. S povečevanjem poslovanja s kupci se bo večalo tudi poslovanje med podjetji, predvsem pa med poslovnimi partnerji v vrednostni verigi. To bodo omogočila specializirana podjetja dot.com, kot sta danes Cisco Systems in Dell. Na ravni celotnih panog in med panogami se bodo še močneje oblikovali konzorciji (na primer Chase Manhattan in British Telecom). Predvideno je pospešeno izumiranje tistih podjetij, ki svojega poslovnega modela ne bodo spremenila v smeri celovitega elektronskega poslovanja. Uspešne kibernetične strategije bodo zasnovane na ustvarjanju in hitremu izkoriščanju novih potencialov interneta. Do leta 2008 bo celotno poslovanje obstoječih podjetij elektronsko. Za uspeh v novem kibernetičnem prostoru bodo morala podjetja primerno uskladiti in nadzorovati mladostniško inovativnost bodočih pionirjev spletne ekonomije, znanje izkušenih poslovnežev ter lastne in zunanje finančne vire. Vsa pravila pa še niso napisana, zato ni smiselno čakati na prihodnje uspehe drugih.



Slika: Verjeten cikel elektronskega poslovanja