

Практика совместного применения инструментов ТРИЗ с методическими подходами в управленческо-экономических задачах

Кассу А-Р.М.

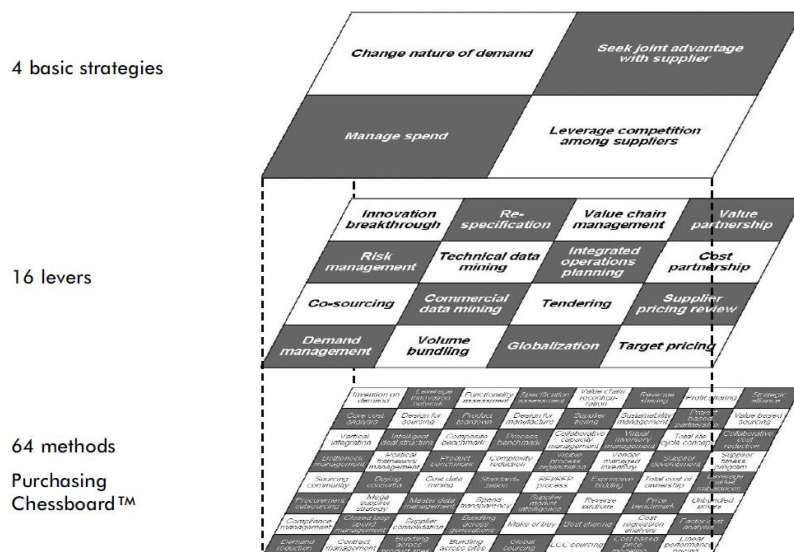
Аннотация: Накопленный опыт консалтинговой инновационной деятельности с применением методик Purchasing Chessboard™ и ТРИЗ, позволил вывести новый подход их взаимодействия в анализе проблем управления и экономики в компаниях среднего и крупного бизнеса. Доклад освещает суть такой интеграции с обзором примеров из практики.

Реферат доклада:

Доклад состоит из 4-х частей.

Часть 1 – Приводится описание методики Purchasing Chessboard™

(<https://www.kearney.com/web/the-purchasing-chessboard>), на трех уровнях (определение 4-х стратегий движения бизнеса, определение 16-ти рычагов влияния по выбору стратегии, определение 64-х непосредственных методов и средств обработки данных для управления бизнесом) с акцентом на раскрытие описания квадратов инновационного развития. Методика включает в себе 64 метода, распределенных по осям спроса и предложения. В зависимости от типа и описания бизнес задачи, определяется уровень стратегии для выбора рычагов влияния, затем применения схему соответствующих методов и инструментов анализа и ведения бизнеса. Отличительная черта данного подхода, это систематизация доступных инструментов в практике управления бизнесом на основе распределения его состояния по осям спроса и предложения. И это, пожалуй, единственная практика в глобальном бизнес-консалтинге, в котором отведено четкое место для применения ТРИЗ в бизнесе.



Часть 2 – Автор приводит описание кейса с бизнес задачей, рассмотрением постановки первичных проблем с обзором ограничений и ресурсов системы, которые повлияли на особый характер обработки с помощью двух доступных методик в разных ракурсах: Когда применение ТРИЗ является частью Purchasing Chessboard™, и когда идет второй цикл применения методов зависит от ключевых параметров ценности, оцененных на карте Purchasing Chessboard™. Интеграция данными двумя способами четко обозначена границами перехода между методиками и очень проста в применении путем конвертации условий бизнес задач в ТРИЗ-форму проблем/решений.

Часть 3 – Об этапах и алгоритме решения задачи с комбинированным применением методов ТРИЗ и Purchasing Chessboard™. Сначала проводится идентификация ключевых проблем и недостатков системы с помощью методов ТРИЗ. Затем производится распределение и локализация ключевых параметров ценности на карте Purchasing Chessboard™ с предварительным выводом возможных концептуальных направлений. Это позволяет переводить ресурсы и ограничения на реалистичную аналитическую площадку методов, для последующего сфокусированного применения решательных инструментов ТРИЗ. Пояснения указанного подхода снабжены диаграммами и схемой взаимодействия на примере кейса из практики.



Часть 4 – Приведены выводы и требования по комбинированию методов инновационного анализа бизнес задач. Описывается тип задач, к которым рекомендуется применять рассматриваемый подход и опросник на который необходимо получить ответы решателю до старта работ по интегрированным методам. Также раскрыта потенциальная возможность применения в контексте предлагаемого подхода, результатов работы В. Сушкова и А. Курьяна по адаптации матрицы и приемов разрешения противоречивых требований Г. Альтшуллера для бизнеса.