

Содержание:

Введение

Новые технологии для малого бизнеса позволяют рациональнее организовать производство, чтобы повысить прибыльность предприятия с одновременным снижением его затратности. В собственном бизнесе каждый предприниматель старается получить стабильность и максимум эффективности от своего производства. Это делает возможным внедрение в бизнес современных инноваций и эффективных систем логистики, ориентированных на перспективу.

Непрерывное развитие рынка и постоянный рост конкуренции нуждаются в создании конкурентоспособной продукции как стимула для дальнейшего расширения бизнеса, тем более, если она завоевала признание потребителей.

Экспертная оценка перехода на новые технологии для бизнеса в 2017 выражается в следующем.

- 1) Предприниматель чувствует естественную рискованность перевода своего детища на новые технологические процессы в силу привычки и затруднительности отказа от давно налаженного бизнес-процесса.
- 2) Разумеется, любая инновация промышленных технологий вместе с изменением организации производства требует больших расходов, что вызывает опасения в связи с неизвестными инвестициями.
- 3) Новейшие способы развития бизнеса и современные промышленные технологии покрывают риски дельцов быстротой окупаемости, что подтверждают испытанные методики специалистов, поднимающие малый бизнес на более высокий уровень коммерческого развития.

Преимущества бизнес-процесса по новым технологиям:

- 1) Оптимизация предпринимательской деятельности в избранном сегменте рынка после использования инноваций;
- 2) Повышение эффективности коммерческой деятельности;
- 3) Улучшение показателей энергозатрат в сторону их снижения;

4) Сокращение общих производственных расходов; повышение качества и конкурентного потенциала продукции;

5) Улучшение экологических норм производственных процессов малого предприятия.

Для каких сфер актуально использование новых технологий в бизнесе.

Новые технологии для малого бизнеса применимы в различных областях предпринимательства, таких как:

1. Процессы производства в малых предприятиях;
- 2) Выпуск и потребление современных материалов в строительстве;
- 3) Изготовление сельскохозяйственной продукции;
- 4) Переработка вторичного сырья;
- 5) Салоны и мастерские в легкой промышленности;
- 6) Производство продуктов для населения;
- 7) Предоставление качественных услуг россиянам;
- 8) Выпуск косметической продукции;
- 9) Иные сферы деятельности.

Масса инноваций предоставлена мини-заводам, весьма популярным среди предпринимателей многих сфер деятельности. Для них ключевыми преимуществами развития становятся:

1. Компактность производственных мощностей;

1. Мобильность предприятия;

1.

Фактические объемы выработки, дающие ощутимую прибыль.

1.1 Где искать новые технологии для бизнеса

Область применения инноваций все время обновляется, а эксклюзивные новаторские идеи оперативно публикует масса тематических изданий и российских, и переведенных зарубежных.

Вдобавок информационные технологии нового бизнеса и методы их внедрения находят свое отражение на всевозможных презентациях и выставках. Эти мероприятия позволяют предпринимателям тут же обговорить возможности введения новейших технологий в собственное производство с представителями интересующих компаний.

Но лучшей информационной средой для продвижения инноваций служит интернет. В виртуальном поле находится великое множество научно-популярных и экономических ресурсов, повествующих не только о высочайших технологиях. Они иллюстрируют примеры их удачного применения во всем мире. Разумеется, колоссальный поток такой информации обнаружат зарубежные порталы, поэтому для использования передовых методик необходимо владеть иностранными языками. К тому же интернет тоже принадлежит к уникальным разработкам технологов и облегчает жизнь большей части населения нашей планеты.

Примеры новых технологий для бизнеса

1. Новые технологии в строительстве

В последнее время новые технологии для бизнеса ускоренными темпами внедряются в строительстве. Из всего разнообразия новаций данной отрасли выделяют наиболее важные.

Каркасное домостроение

Этот вид домостроения подразумевает разделение ролей каждой конструкции. Несущую функцию выполняет жесткий остов, для возведения которого используют горизонтальные балки, вертикальные стойки и диагональные раскосы. Он собирается из дерева или металла, а стены служат просто для ограждения. Самый элементарный метод такого строительства – каркасно-рамочный. Основной каркас со стеновым заполнением монтируется на стройплощадке, для наружной облицовки применяют влагоустойчивые плиты, а все пустоты и промежутки наполняют теплоизолятором.

Использование 3D-панелей Панельное

3D-строительство пришло к нам из Америки. Каркас постройки состоит из пенополистирольных панелей, обвитых арматурной сеткой и скрепленных диагональными стержнями. Такие стержни приваривают к сеткам под нужным углом, создавая, таким образом, объемную конструкцию. Затем панели закрывают слоем бетона, создавая монолитную оболочку.

Несъемная опалубка

Неподвижная опалубка из блоков, плит или панелей размещается согласно проекту, после чего объединяется особыми креплениями. Возникшие пустоты заполняют прочной арматурой и заливают бетоном. В дальнейшем опалубку не удаляют, она служит термоизоляцией и формообразующим материалом. При этой технологии опорные функции строения выполняет монолитный железобетон.

Съемная модульная опалубка

Эта новая технология для бизнеса используется в малобюджетном строительстве. Все модули смыкаются посредством ручного бура и не нуждаются в подстилающем растворе. За тривиальность данной методики ее прозвали народным строительством

Новые технологии в производстве

Любой вид промышленности испытывает огромное влияние инноваций, здесь новые технологии для малого бизнеса чаще всего воплощаются в реальность.

По объемам инвестиций и возможностям малого бизнеса вряд ли можно найти абсолютно новое направление, не считая, к примеру, весьма дорогие 3D-принтеры с такими же недоступными расходными деталями.

Конечно же, начинать серийный выпуск пластмассовых крючков с использованием подобного принтера – прямой путь к банкротству, поскольку себестоимость готового продукта будет заоблачной. Зато наладить их производство на базе обычного классического оборудования – очень даже реально для среднего предпринимателя.

Обсудим ряд перспективных направлений, в которые «ворвалось» современное, сравнительно дешевое оборудование.

Фрезерные станки

Нововведения в производстве, в основном, нацелены на высокую точность и природоохранность.

Яркий пример высокоточного оборудования – знакомые нам фрезерные станки, которые служат людям немало десятилетий. На них обрабатывают металлы, камень, древесину и прочие материалы.

Прецизионные станки доступны для 3D(2D)-фрезеровки, а сфера их применения довольно широка:

фасады для мебели с резьбой разной сложности; криволинейный раскрой мебельных деталей;

резные части для каминов, лестниц и плинтусов;

дверные и оконные скульптурные элементы;

декоративные элементы для деревянных построек;

уникальная продукция – сувениры, статуэтки, панно и рамы;

вакуумные клише, формы;

рекламные эмблемы, логотипы, буквы.

Изготовление полиэтиленовой крошки

Новые технологии для малого бизнеса коснулись и такого вида предпринимательства, как изготовление полиэтиленовой крошки – результата переработки ПЭТ отходов.

Поскольку в странах Европы большое внимание уделяется влиянию полиэтилена на экологию, рынок быстро наполнился высокотехнологичными и сравнительно дешевыми устройствами для его переработки стоимостью от 2000\$.

Это направление на самом деле актуально и весьма популярно.

Готовую ПЭТ крошку, расфасованную в сортированные по цвету мешки, закупают изготовители пластмассовых изделий. Фасовка очень нужна, без нее цена уменьшится втрое.

Изготовление резиновой крошки

Производство резиновой крошки является передовым направлением предпринимательства, которое новые технологии для бизнеса также не обошли стороной, поскольку идея в принципе не нова.

Интерес состоит в том, что современный рынок насыщен целой серией технологических линий, которые обеспечивают высокую эффективность при стремящейся к стабильности цене (около 2000-2500 рублей).

Для каждой из них характерен стандартный комплект оборудования:

аппарат-измельчитель для разрезания шин;

магнитный сепаратор;

реструктуризатор резины;

вибрационные просеиватели;

конвейерная лента.

Данный бизнес имеет большое будущее.

Кроме того, что переработку (утилизацию) шин вам оплатит владелец резины, вы получите деньги за доставку продукта от конечного потребителя в лице асфальтобетонного завода (АБЗ). Такой товар всегда востребован и окупается очень быстро. Приведенные факты указывают на крайнюю важность повышения технологичности производства.

Изготовление топливных брикетов

Производство топливных брикетов из продуктов деревопереработки не требует больших затрат, но при этом весьма перспективно. Главное в этом деле – близлежащий источник сырья и соответствующее оборудование для его переработки.

С первого взгляда данная технология не вызывает сложностей. Просторная форма заполняется опилками и заливается для связки крахмалом либо разведенным клеем ПВА. Затем масса помещается под давление или отправляется на термообработку. Такой процесс нуждается в определенном оборудовании и некоторых навыках.

Новые технологии для малого бизнеса внедряются и здесь. Из-за огромных затрат на импортные линии производства (десятки тысяч долларов) российские предприниматели используют собственные разработки. Например, выпуск пресс-форм из привычных домкратов (производительность процесса невелика и составляет до двух брикетов в минуту), из винтовых компрессоров и др. Таким образом, это одна из самых плодотворных почв для творческих идей современных Кулибиных.

Новые технологии в сфере услуг

Этот вид деятельности содержит большое количество инновационных предложений, которые формируются по двум направлениям:

собственные интеллектуальные идеи;

личные преобразования в имеющиеся новые технологии для бизнеса.

С точки зрения собственных интеллектуальных идей, прежде всего, стоит рассмотреть ПО мобильных устройств и в первую очередь разнообразные сервисы-приложения.

Например, весьма популярны приложения, контролирующие здоровье пользователей. Имея соответствующие датчики, любой онлайн пользователь сможет отслеживать основные показатели своего организма (давление, пульс, температуру) на протяжении суток.

Большинство частных клиник на платной основе предлагает своим пациентам услугу по наблюдению за их состоянием через централизованный компьютер. И

количество подобных сервисов со временем только возрастает.

Новые технологии малого и среднего бизнеса стали эффективным оружием в руках отечественных предпринимателей! Применение имеющихся инноваций для воплощения личных бизнес-идей подразумевает их техничное использование в собственных интересах с целью получения прибыли.

Огромное поле деятельности для этого открывает именно сфера услуг. Следует тщательно анализировать информацию и умело внедрять новинки в каждый участок цепи своего вида деятельности, чтобы достичь основного показателя успеха – притока потребителей.

В других отраслях

Современные нововведения можно реализовать практически в любой области предпринимательства. Всегда можно отыскать свежую или давно забытую идею, свободную от конкуренции. Для примера назовем:

изготовка 3D-слепков, позволяющая родителям сделать памятные копии ручек (ножек) своих малышей;

производство декоративных гипсовых изделий, которые гармонируют с любым интерьером;

бурение артезианских водных скважин в сельской местности; поздравительные надписи на цветах, придающие реализуемым букетам уникальность;

бесплатные ксерокопии на обратной стороне рекламных листов с получением прибыли от рекламодателей;

продажа редких тропических растений, выращенных самостоятельно;

ручное изготовление эксклюзивных витражных стекол.

Типичным примером введения новых технологий для бизнеса являются социальные сети. Еще десяток лет назад трудно было представить, что интернет-общение станет таким популярным. Сейчас владельцы этих ресурсов имеют колоссальные прибыли за размещение рекламы. А ведь когда-то им нужно было только придумать свежую идею, приложить немного усилий, выделить время и продвинуть свой продукт.

На сегодня в онлайн-бизнесе существует еще масса свободных ниш: профильные сайты знакомств, изучение редких языков, виртуальные консультации и т. д.

Мнение эксперта

Новые технологии для бизнеса в сфере IT

Манфред Райтнер,

вице-президент компании NetApp (Саннивейл, Калифорния, США)

Облачные технологии – это новейший вид аутсорсинга, позволяющий смягчить и удешевить технические процессы в каждой IT-компании. Вот несколько способов оптимизации деятельности предприятий с использованием данных технологий.

CRM в качестве облачной услуги

Как бы странно это ни звучало, даже наша фирма как разработчик IT-идей активно использует их извне. Так мы заказываем облачные CRM-услуги у компании [Salesforce.com](https://www.salesforce.com). Вы спросите, почему я думаю, что это решение является более передовым, чем приобретение своей CRM-системы? Всем известно, что даже ведущие IT-специалисты допускают ошибки. Невозможно предусмотреть полную защиту информации в пределах одной компании, это сложно и затратно. Зато об этом побеспокоилась другая фирма, которая приобрела необходимое ПО и оборудование. На основании договора она гарантирует вам надежное хранение информации. Когда пропадают данные из внутренних ресурсов вашей компании, можно лишь уволить виновного. А если сведения потеряет компания, облачные услуги которой вы получаете, она понесет за это материальную ответственность по условиям договора.

Облачные технологии для сохранения данных

Еще один пример продуктивного применения новых технологий для бизнеса – это сохранение в облаке дублирующей копии важной информации (backup). Разумеется, для большой компании систематическая покупка новой серверной техники не проблема. Но для фирмы средней руки это иногда невыносимо и дорого. Намного выгоднее покупать услугу резервирования, чтобы не думать о совместимости собственных систем и серверного оборудования.

Мнение эксперта

Новые технологии в ритейле

Сергей Галеев,

сооснователь и генеральный директор компании AddReality

Здесь для них открыты бескрайние возможности коммуникации с потребителями. Это утверждают участники всемирных технологических экспозиций. Обсудим инновации ритейла, за которыми стоит большое будущее.

Новый способы продвижения товара

Реклама, распознающая движения и лица

Крупнейшие торговые центры России и Европы уже уловили тенденцию «цифровой трансформации», то есть неуклонную замену печатных POS-материалов на цифровые вывески. Кроме передачи релевантного контента, данные ритейл-новинки обеспечивают персонализированное взаимодействие с покупателями.

Недавно и в нашей стране появились сервисы, которые обрабатывают аналитику о поведении потребителей (Watcom, Yandex Data Factory, пр.). Методика распознавания лиц и движений позволила демонстрировать рекламные ролики для выделенной аудитории. Если к неподвижной заставке приближается девушка, экран оживает демонстрацией сезонных распродаж молодежных коллекций, если подходит юноша — транслируется видеоролик о новинках костюмов и аксессуаров.

Используя цифровые сервисы, ритейлеры получают развернутый анализ посещаемости, следят за плодотворностью рекламных акций, что раньше было проблематично. В нашей стране активно применяются облачные системы средней стоимостью 5000 руб. в расчете на одну торговую точку.

Цифровые консультанты и метки

Новые технологии для бизнеса и в частности методы ритейла намного улучшают магазинный сервис. Нередко клиенты наблюдают некомпетентность персонала,

назойливость продавцов или, напротив, их отсутствие в нужное время. Эти проблемы запросто устраняют сенсорные киоски, обладающие полными сведениями о товаре, предлагающие оптимальный цвет или размер, отсутствующие в данном магазине, а также позволяющие оплатить покупки вне очереди.

Растет число ритейлеров, применяющих RFID-метки для учета товаров. Эти инновации позволяют снимать штрих-коды сразу со всей партии, а не потоварно. С этой целью в магазине размещают рамку, снабженную датчиками. При прохождении сквозь нее упаковок система моментально сканирует каждую позицию. Известная компания предлагает ПО, которое посредством дверной рамки в примерочной отображает в зеркале товары, унесенные покупателем. Вдобавок транслирует фото моделей в данной одежде, описание изделий и наличие размерного ряда в магазине. Данная методика ритейла повышает посещаемость примерочных кабин. Кассовые RFID-метки обеспечивают сканирование сразу нескольких товаров, выбранных клиентом.

Самим ритейлерам это помогает удаленно контролировать движение товаров по залу, видеть, что чаще всего примеряют и от чего отказываются. Как результат, покупатель имеет персональный сервис, а фирма — детальную аналитику.

Онлайн-апсейл возле кассы

Расчетную зону оборудуют экранами, распознающими возраст и пол потребителей, а также транслирующими спецпредложения для подобной группы клиентов.

При сканировании продукции кассиром на экране появляются сопутствующие предложения. Клиент может легким нажатием добавить нужный товар в чек. Таким образом, кассир не обременен акциями и дополнительной рекламой и может оперативно обслуживать посетителей.

Трехмерные зеркала

Ритейлерам недостаточно сенсорных киосков и цифровых экранов. Они образуют пространство, где потребитель погружается в атмосферу бренда. Этому способствуют цифровые инсталляции, интерактивные игры, квесты, слияние с соцсетями. Главное – использовать все комплексно: звук, визуализацию и сенсорнику. Для покупателя очень важны эмоции и шанс дистанцироваться от внешнего мира.

2.1 Новые технологии в торговле

подавляющая часть успешных компаний начинала свою деятельность с потребительского спроса. В любой нише бизнеса есть огромное число предприятий, работающих в одном направлении. Однако каждый успешный предприниматель имеет свою изюминку – существенную или не очень, которая позиционирует его среди множества конкурентов. Вот несколько идей, которые при незначительной доработке становятся оригинальными.

Идея 1. Вендинг Именно эта новая технология торговли в малом бизнесе является максимально окупаемой и самой малозатратной. Смысл ее – в продаже продукции через автомат. Здесь продается все – от жевательной резинки, напитков и кофе до эксклюзивных товаров, таких как живые крабы, успешно реализуемые в Японии через те же автоматы. Разумеется, ассортимент товара полностью зависит от потребительского спроса.

Ведение подобного бизнеса не требует расходов на персонал. Владелец достаточно купить для торговли автоматы, поставить их в посещаемые места и обеспечить их своевременное пополнение.

Вендинг интересен не столько возможностью быстрого старта с нуля, сколько отсутствием большой конкуренции. При грамотном подборе товара и непрерывном развитии коммерческой деятельности можно получить статус монополиста в какой-либо нише.

Идея 2. Фронтэнд

Как ни крути, но самой популярной в малом бизнесе была и будет торговля. Чтобы модернизировать систему продаж, повысив ее эффективность, можно внедрить в свое дело фронтэнд. Это привлекающий внимание продукт, который обычно предлагают бесплатно.

Если к продаваемому товару безвозмездно добавить второй, клиент, получив данное предложение, как правило, совершает покупку снова. Здесь важна не настоящая ценность товара, а сам факт его бесплатности. В качестве данного приложения подойдут пробники вашей продукции или интересные недорогие сувениры.

Для фирм, предоставляющих услуги населению (такси, парикмахерские, салоны красоты), всегда есть возможность предложить клиентам бесплатную услугу при выполнении некоторых условий. К примеру, каждая десятая поездка или посещение салона оплачивается за счет заведения. Возможен и платный фронтэнд в виде регулярных скидок на определенные товары. Эта новая технология торговли поможет быстрее привлечь клиентов и крепче удержать их, чем постоянно пользуются большие торговые сети.

Идея 3. Вэнселлинг

По-английски вэнселлинг (van selling) означает «торговлю с колес». Такая идея очень полезна для дистрибьюторской схемы обслуживания дилерских сетей. Смысл ее состоит в доставке (отгрузке) товаров и регистрации сделки в системе учета компании прямо в местах реализации. Другими словами, весь предлагаемый ассортимент агент приносит с собой.

Эта методика намного повышает объемы продаж и исключает убытки от реализации скоропортящейся продукции. Большим плюсом является и скорость обслуживания потребителей благодаря сокращению затрат на процесс обработки предварительных заказов.

Новые технологии для малого бизнеса в мировом масштабе составляют основу продуктивного развития предприятия, его успешной деятельности и получения реальной прибыли. Статистика утверждает, что внедрение различных инноваций в развитых странах дает прирост ВВП на уровне 50-80 %. Используя технологии, можно поднять любой бизнес до международного уровня. Причем успех определяется не суммой финансовых вливаний, а оригинальностью идеи и своевременностью ее воплощения.

Заключение

Как правильно внедрять новые технологии для бизнеса

Правило 1. Проявляйте терпение

Статистика гласит, что лишь каждая третья модификация производства приносит ощутимый результат. На незначительные единичные обновления оборудования не стоит обращать внимание.

Правило 2.Предусматривайте риски

Перед приобретением новой техники представьте, что вы потратили деньги, а купленное оборудование не получили. Если такой вариант не помешает нормальной деятельности фирмы, смело совершайте покупку.

Правило 3.Проанализируйте технологический процесс

Это святая обязанность каждого руководителя, желающего сделать свое производство реально эффективным. Иначе вам придется искать новые конкурентные преимущества. Всецело доверяя производственному директору, вы можете получить свою «хромую лошадь», где модернизацию тоже поручили специалистам.

Правило 4.Снимайте устаревшее оборудование

В противном случае работа на собранных новых станках будет все время отсрочиваться. Решимость руководителя и психологическая встряска персонала от остановки рабочего цикла усилят их желание осваивать новую технику.

Правило 5.Не допускайте «гонки вооружений»

Покупая современное оборудование, вы исподволь провоцируете партнеров на собственную модернизацию. Поступайте так, чтобы конкурирующая фирма, следуя вашему примеру, не приобрела более продвинутую технику и не обогнала вас по эффективности.

Правило 6.Не вызывайте интереса у ревизоров

Обновление бизнес-процесса и новые технологии на производстве всегда попадают в поле зрения контролирующих органов. Если не выходит сделать это незаметно, распустите сотрудников по домам и известите проверяющих о кризисе предприятия и долгах по зарплате. Это проверить почти невозможно. Зато появится надежда, что вы попадете в «черный» список организаций, посещать которые не имеет смысла.

Правило 7.Не успокаивайтесь после покупки современной техники

Даже имея новейшее оборудование, нужно осознавать, что это – минувший день. Известно, что с начала создания до серийного производства проходит как минимум десяток лет и «новая» техника уже нуждается в срочной модификации.

Правило 8.Просчитайте дополнительные затраты

Покупка импортного оборудования требует целой вереницы расходов. Допустим, претензии к охране труда и нормам санитарии в России жестче, чем в ЕС. Поэтому европейскую технику придется приводить в соответствие нашим стандартам. (По большому счету данные нормы соблюдать необязательно, но быть в курсе все же нужно). К тому же потребуются приобрести несколько станков для обслуживания инновационной техники. Еще нужно потратиться на переобучение персонала.

Правило 9.Переделайте иностранные станки под российское сырье

Вы же не станете закупать расходные материалы за границей! То есть от зарубежного оборудования останется только станина, а все навесные элементы потребуются изготовить заново. Подобное переоснащение также нуждается в лишних затратах.

Правило 10.Научите персонал ежеминутно вспоминать о своей эффективности

Бесспорно, введение новых технологий для бизнеса – процесс бесконечный. Вы можете придумать какие-то условные даты, ограничивающие период модернизации, но все это пригодится только для создания истории предприятия.

Правило 11.Аннулируйте систему окладов

Оплата труда должна быть либо сдельной, либо в виде процента от полученного работником результата.

Правило 12.Максимально поощряйте сотрудников за каждую внедренную идею в денежном эквиваленте

Не допускайте преступных мыслей об урезании зарплаты после пуска модернизированной техники.

Правило 13.Отмечайте заслуги так, чтобы это обсуждала вся фирма

Максимальная награда, достойная хорошего труженика, – зарубежная семейная поездка. К тому же во время отдыха он понесет большие расходы, поэтому, вернувшись, станет работать эффективнее.

Правило 14. Ищите среди персонала людей, с готовностью выполняющих новую работу

Не стоит держать их на обычном производстве. Давайте им сложные задания и проверяйте результат, даже если пока он не очень-то важен. Зато при необходимости эти работники смогут оперативно освоить новую технику и научить остальных.

Мнение эксперта

Пример внедрения новых технологий в производство

Андрей Бяков,

генеральный директор компании «Живописные кисти», Киров

Первое введение новых технологий для бизнеса в своем производстве я предпринял в 1998 г. Мы тогда делали очень простые художественные кисти. Для наших потребителей (оптовиков и розничных точек) важнее была цена, нежели качество. Но все же я попробовал сделать продукцию лучше, чем у остальных. Мы купили обычное приспособление для нанесения на рукоятки изящных надписей. Тогда на всех кистях обозначался только номер, а мы добавили туда название волоса.

Наивно думая, что продавцы оценят мое нововведение, я был удивлен, когда они вначале просто предупредили, что такая модернизация их не устраивает, поле чего совсем отказались от нашей продукции. Мгновенно фирма потеряла рынок сбыта. Как выяснилось, все они (и оптовики, и розница) имели прибыль от пересортицы мелочей. То есть покупали недорогую продукцию без маркировки, а продавали как дорогостоящую высокого качества. Так вот, своей идеей я посягнул на их сверхприбыль. Тогда я понял, что любые модификации товара, даже бесспорно полезные, следует согласовывать с потребителем. Мы же в конце девяностых сделали модернизацию для модернизации, не учитывая запросов покупателя, что абсолютно недопустимо.

Уже в 2002-м пришлось подумать о масштабном применении новых технологий для бизнеса на своем предприятии. Посетив профильную экспозицию во Франкфурте, я увидел, что на технологическом уровне немецкие коллеги обогнали нас на 15–20 лет. Так возникла моя мечта догнать «загнивающих буржуев».

Через пару лет одна из немецких компаний предложила нам станки, поскольку выпуск кистей в стране стал убыточным из-за доминирования дешевой китайской продукции. Немцы занялись распродажей оборудования. Конечно же, это были устаревшие станки, однако вместе с ними предлагались технологии, которых тогда еще в России не было. Да и фирма наша была слабовата, чтобы потянуть 40-станочный завод. И мы начали выбирать из окружающих конкурентов тех, кому это было под силу, рассчитывая, таким образом, приблизиться к немецким методикам.

В Кирове кисти выпускают около 10 компаний. Самой крупной из них я предложил партнерство. Я понимал, что актуальны два сценария событий. Первый: мы заключаем договор о взаимодействии, вместе находим средства на закупку станков, после чего у каждого из нас появляется шанс использовать немецкие технологии в своем производстве. Тогда ответственность за успех начатой кампании легла бы на меня. Второй план: партнера привлекут германские технологии, он выразит мне благодарность за наводку и оформит сделку с немцами самостоятельно. В итоге так и случилось. Меня даже немного обрадовал этот «кидок», так как я видел сложности будущей работы и не желал погружаться в кредитную зависимость. Теперь я имел достаточно сведений о технологиях и станках, причем получил их бесплатно. Менее двух лет спустя я смог купить современное оборудование без всяких кредитов.

Думаю, мое неудержимое стремление к модернизации производства порождено стремлением создать оазис благоденствия для своей компании. А еще доказать российскому бизнесу, что у нас можно успешно развиваться и платить налоги. Сегодня наша цель – показать европейским конкурентам, что на русских предприятиях делают кисти лучше, чем у них. Отечественные изделия должны быть добротнее германских и дешевле китайских. Именно этой целью мы повышаем эффективность производства. Все же мы доказали, что это возможно.

Информация об экспертах

Манфред Райтнер,

вице-президент компании NetApp (Саннивейл, Калифорния, США). NetApp. Сфера деятельности: производство инновационных продуктов – систем хранения данных и программного обеспечения для хранения, обслуживания, защиты и архивирования данных. Территория: головной офис – в Саннивейле (Калифорния, США); более 150 филиалов – по всему миру. Численность персонала: свыше 11 000 (в московском представительстве – 22). Годовой доход: 6,233 млрд долл. США (в

2012 финансовом году).

Сергей Галеев,

сооснователь и генеральный директор компании AddReality. Сергей Галеев окончил Санкт-Петербургский государственный морской технический университет и Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов. С 2007 по 2008 год был генеральным директором фирмы LV Produce. В 2010–2012 возглавлял компанию La Ville Produce. С 2011 года — в нынешней должности. AddReality. Компания основана в 2011 году. Разрабатывает ПО для управления интерактивными коммуникациями с покупателями на цифровых панелях, планшетах, в электронных киосках.

Представительства находятся в Москве, Санкт-Петербурге и Дубае (ОАЭ). Среди крупных клиентов: Microsoft, Nike, «Лукойл», «Рив Гош», РЖД. Штат — 40 человек. Официальный сайт — addreality.ru.

Андрей Бяков,

генеральный директор компании «Живописные кисти», Киров. «Живописные кисти». Сфера деятельности: производство кистей для живописи под торговой маркой Roubloff. Форма организации: ООО. Месторасположение: Киров.

Численность персонала: 70. Охват рынка: ТМ Roubloff известна в России, странах СНГ, Западной Европы, Северной и Южной Америки, Австралии.

Список литературы:

Нормативно-правовые источники:

- 1) Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2011. 160 с.
- 2) Архипов А.И., Большаков А.К. Экономика: Учебник. М.: Проспект, 2010. 848 с.
- 3) Богатин Ю.В., Швандар В.А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций. М.: ЮНИТИ-ФИНАНСЫ, 2011. 254с.
- 4) Бондаренко, Г.А. Менеджмент. СПб.: Герда, 2011. 251 с.
- 5) Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации. М.: «Экзамен», 2010. 320с.

- 6) Вахрушина М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. М.: Вузовский учебник, 2012. 395с.
- 7) Виноградова С.Н., Пигунова О.В. Организация и технология торговли: Учебник для студентов вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Высшая школа, 2010. 479 с.
- 8) Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. М.: Дашков и К, 2015. 398 с.
- 9) Грибанова И.В., Смирнова Н.В. Организация и технология торговли: Учебное пособие. М.: ИНФРА, 2013. 204 с.
- 10) Гриденко Ю.И. Анализ финансовой отчетности. Справочник экономиста. 2009. № 2. С. 26-35.
- 11) Грузинов В.П. Экономика предприятия (предпринимательская): Учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 795 с.
- 12) Данилина Я.В., Клейнер Г.Б. Управление малыми многопрофильными корпорациями. М.: ЦЭМИ РАН, 2012. 398 с.
- 13) Друкер П. Эффективное управление = Managing for Results.: Экономические задачи и оптимальные решения. М.: Фаир-пресс, 2014. 357 с.
- 14) Егоров В.Ф. Организация торговли: Учебник для студентов вузов. СПб.: Питер, 2015. 352 с.

Сетевые источники:

<http://sovman.ru/article/6605/>

<https://creativeconomy.ru/lib/7529>