

Пятнадцать лет, минувшие с момента распада СССР, коренным образом изменили нашу жизнь. Прочно вошли в обиход новые, ранее казавшиеся чисто теоретическими понятия, такие как рыночная экономика, маркетинг, безработица, приватизация и т. п. Координально изменились источники доходов населения страны. Ранее подавляющее большинство граждан зарабатывали на жизнь, работая на государственных предприятиях и учреждениях, колхозах и совхозах, где за многие десятилетия сложились определенные правила игры. При этом экономические риски для большинства работающих были минимальны, а инициативность не имела решающего значения. Рыночная экономика изменила картину с точностью до наоборот. Отсутствие инициативы и активных действий, требуемых от каждого индивидуума, не позволяет обеспечить его (этого индивидуума) достойного существования. То есть возникла новая ситуация, изменившая привычную систему ценностей, заставляющая людей по-новому ориентироваться в окружающем мире.

ОПЫТ

2. Качество.
3. Цена.

Есть такой критерий, который в 99 случаях из 100 определяет выбор покупателя - это оптимальное соотношение качества товара к его цене. Чем выше качество и ниже цена, тем лучше продается товар.

Так вот, чтобы производство успешно работало в современных условиях, оно должно быть:

1. Гибким, то есть чутко реагирующим на изменение требо-

- Рассказывая о производстве, Вы обычно говорите «мы» или «я»?

- Для того, чтобы дело продвигалось успешно, нужна сильная квалифицированная команда, стремящаяся к общей цели. Следовательно «я» здесь совершенно неуместно.

- Принимая решение заниматься производством электронных весов, Вы рассчитывали на быструю прибыль?

- Глупо рассчитывать на сиюминутную прибыль, когда начи-

мой взгляд, более активные действия руководства города, направленные на создание благоприятных условий для развития производственных предприятий разных масштабов и форм собственности могли бы серьезно стимулировать процесс роста благосостояния горожан. Поскольку успешно действующее промышленное предприятие - это рабочие места с гарантированной заработной платой для жителей города, это налоги в местный бюджет и создание благоприятных условий для развития социальной сферы.

ЭФФЕКТИВНОЕ ПРОИЗВОДСТВО - ВЫГОДА ОБЩАЯ!

Сегодня в нашей рубрике «Опыт» мы встретимся с Гроховским Сергеем Семеновичем, генеральным директором Московского предприятия по производству электронной весоизмерительной техники АО «Мера», - сборочный завод, который работает в нашем городе уже несколько лет.

- Сергей Семенович, расскажите, с чего начиналось Ваше предприятие?

- Ситуация, сложившаяся в перестроенное время, открыла новые возможности для реализации творческого потенциала научно-технических специалистов. Появившиеся в то время Центры научно-технического творчества молодежи помогли найти практический выход многим наработкам молодых ученых, инженеров и целых творческих коллективов. Именно в одном из таких Центров мы и начали свою работу как творческий коллектив, пытающийся внедрить в производство свои инициативные разработки, не нашедшие применения в родном НИИ.

Коммерческая идея заключалась в продаже разработок потенциальному производителю и в получении отчислений от прибыли, образующейся в процессе реализации этой продукции производителем. Частично нам это удалось. Мы смогли выгодно продать несколько своих разработок. Это были первые деньги, заработанные путем продажи интеллектуальной собственности, и с этого фактически все началось.

- Почему Ваша продукция - именно электронные весы?

Краткая справка: москач, окончил Московский авиационный институт по специальности «Системы управления летательных аппаратов», затем аспирантуру этого же института. В перестроенное время работал в НИИ по своей специальности.



- Наш коллектив специализировался в области разработки кварцевых датчиков и средств измерения на основе этих датчиков. Помог случай: один из авиационных заводов, выпускавший в качестве ширпотреба бытовые механические весы для взвешивания людей, предложил нам разработать электронные весы того же назначения. Эта разработка была успешно осуществлена, и именно это определило выбор дальнейшего пути.

- Что, по-вашему, необходимо для успешной работы промышленного предприятия в современных условиях?

- В первую очередь, необходимо осознать, в чем особенность этих условий и им соответствовать. Современный рынок характеризуется большим разнообразием товаров, предлагаемых потенциальному потребителю, то есть потребитель имеет возможность выбирать. Сам выбор происходит путем сравнительной оценки потребительских характеристик предлагаемого товара, главными из которых являются:

1. Функциональные возможности.

ваний потенциального потребителя.

2. Хорошо организованным - позволяющим производить товар с минимальными издержками и гарантированным качеством.

3. Иметь надежную сеть поставщиков комплектующих изделий и материалов.

4. Иметь эффективную сбытовую и сервисную сеть.

- Почему именно город Углич был выбран для размещения Вашего производства?

- В 1990 году нам удалось разместить заказ на производство кварцевого элемента для датчиков электронных весов на часовом заводе в городе Угличе. Поскольку это одно из основных комплектующих изделий, нам удобно было территориально привязать производство датчиков, а следовательно, и весов к городу Углич, тем более, что и условия аренды производственных площадей здесь более выгодные, чем в столице.

- Каким образом осуществляется реализация Вашей продукции?

- Объем выпуска продукции планируется нами на основе постоянно проводимых маркетинговых исследований и результатов продаж за предыдущий период. Задача нашей сбытовой сети - реализовать весь объем производственной продукции. Непосредственно продажа осуществляется оптом через дилерскую сеть, охватывающую всю территорию нашей страны и бывших советских республик.

наешь такое дело как наше, базирующееся на внедрении научно-технических технологий со всеми со-праженными рисками и предполагающее выход на рынок нового, ранее неизвестного продукта.

На первых этапах, как правило, можно рассчитывать лишь на доходы, позволяющие обеспечивать жизнедеятельность предприятия. При этом хорошо бы не попасть в анекдотическую ситуацию, вроде той, когда еврея коммерсанта спрашивают:

- В чем заключается твой бизнес?

Он говорит:

- Я покупаю яйца по рублю, варю их и продаю по рублю.

- А в чем же смысл?

- Как в чем смысл, навар-то у меня остается.

- Что Вас связывает с заводом «Гидропроект»?

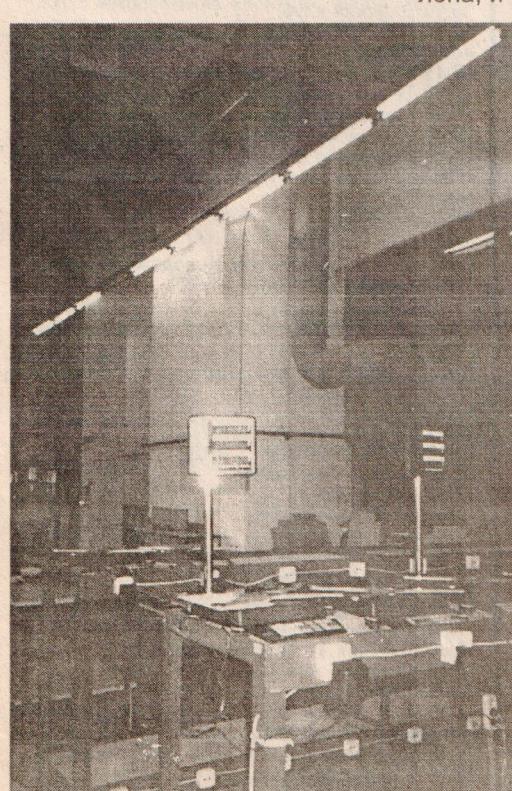
- «Гидропроект» является нашим арендодателем и поставщиком комплектующих изделий, которые изготавливаются по нашему заказу руками угличских рабочих.

- На Ваш взгляд, почему так трудно найти инвестора для Углича?

- Инвестиционная привлекательность региона определяется множеством факторов, среди которых история и география, современное состояние экономики, позиция местной власти, ликвидность имеющейся региональной собственности и т. п. Насколько мне известно, пока не существует масштабных инвестиционных проектов, в полной мере учитывающих совокупность перечисленных факторов, и пока не будут разработаны такие проекты, вряд ли стоит рассчитывать на серьезные инвестиции.

- Каковы перспективы развития Вашего предприятия в нашем городе?

- Я надеюсь на то, что наши усилия по совершенствованию структуры предприятия, производственного комплекса, системы кооперации и сбыта увенчаются успехом и приведут к созданию эффективно действующего промышленного предприятия,



- Как Вы считаете, что в настоящее время мешает развитию производственных предприятий в нашем городе?

- Мешает недостаточная активность местной власти в поддержке успешно работающих и динамично развивающихся промышленных предприятий. На

продукция которого будет отвечать самым жестким требованиям современного рынка. То есть возникнут условия для значительного расширения масштабов предприятия, как самого предприятия, так и жителей города.

Интервью подготовила
Т. Крамар.