

## ВНЕДРЕНИЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

THE INTRODUCTION OF HIGH  
TECHNOLOGIES IN THE ACTIVITY  
OF THE MODERN SMALL BUSINESS

*I. Kholodilin*

Competitor degree, PhD

graucho@mail.ru

*Холодилин Иван Александрович*  
Соискатель  
учёной степени,  
кандидат экономических наук

Материалы II Международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 29 апреля 2013 года.

**В** современных условиях деятельности предприятий малого бизнеса и предпринимателей очень остро стоит вопрос о видах деятельности в которых эти предприятия задействованы. Очень часто за неимением достаточного объёма опыта и знаний о бизнес-процессах и технологических особенностях ведения бизнеса предприниматели и начинающие бизнесмены начинают свою деятельность с торговли, услуг или небольшого производства.

Помимо этого одной из существующих тенденций современного механизма взаимодействия малого бизнеса с конечным потребителем является то что потребители всё в большей мере отказываются от большего количества покупок, склоняясь в сторону более "разумного" потребления. Эта тенденция довольно опасна не только для малого бизнеса, но и для экономики в целом.

Регулировать данные вопросы при этом, в отличии от налогообложения и административных вопросов, невозможно какими-либо нормативно-правовыми актами. Данный вопрос носит системный характер и в перспективе возможно приведёт к смене парадигмы в малом бизнесе и предпринимательстве. В свою очередь и сам рынок всё более не справляется с объёмом предложения, а микро-предприятия создаваемые друг за другом создают лишь перманентную конкуренцию.

В 21 веке одним из современных механизмов, для повседневной жизни, который появился это высокие технологии. При этом мы для целей малого бизнеса и предпринимательства предлагаем использовать высокие техно-

логии как среду, которая создаёт на базе незначительного материального актива, большое количество активов нематериальных. При этом стоит и учитывать что использование высоких технологий в разных отраслях создавало базу для создания малых предприятий, которые в дальнейшем используя эту базу создавали свою. Именно в области высоких технологий предпринимателям и бизнесменам стоит искать способы для повышения объёмов продаж, так как сегодня именно добавленная нематериальная стоимость может быть в значительной мере интересной для конечного потребителя.

В настоящее время некоторые компании уже начали использовать высокие технологии как способы увеличения продаж, так например некоторые журналы организуют интернет-сайты распространяя приглашения только для читателей этого журнала, некоторые производители кондитерских изделий также уже предлагают взаимодействие с интернетом в части розыгрыша призов. К применению высоких технологий также можно отнести и тех малых производственных компаний, которые используя технологии придают иные качества конечному товару, нежели это используется в данный момент на рынке, тем самым создавая новый продукт. И безусловно это только первый этап действий на пути объединения высоких технологий и бизнеса.

Малый бизнес и предприниматели сейчас уже могут повсеместно внедрять различные Интернет-ресурсы для своих постоянных покупателей, тем самым создавая дополнительную стоимость своей продукции. Преимущество этих ресурсов уже в том что они работают на выделен-

ную целевую аудиторию, они предлагают не только то что нравится потребителю, но и также новый товар(услугу) поступивший для продажи, при этом имея уже данные о покупках прошлого периода, человек находясь на этом ресурсе и выбирая себе товар(услугу) получит большую уверенность и лояльность к данному продавцу, в том что ему доставят или отложат именно подходящий по размеру, цвету и количеству товар. Аналогичная ситуация может быть использована и для малых производственных компаний. При этом они существенно отличаются от уже существующих различных тематических порталов, во первых по своему контенту, так как внутри закрытых ресурсов для постоянных покупателей, человек будет получать именно тот контент который ему интересен, что условно будет отражаться и на его лояльном отношении к предпринимателю или его бизнесу.

В дальнейшем развитие такого рода взаимодействий может дать тот дополнительный стимулирующий эффект для малого бизнеса, который позволит существенно увеличить объёмы продаж и перейти к более качественным бизнес процессам.

Применение высоких технологий на старте бизнеса и предпринимательства, используя на первом этапе их как инструмент по привлечению клиентов в дальнейшем может перерасти в процесс с применением и созданием инновационных технологий. Эффективному внедрению в свой бизнес инновационных технологий при этом существенно будет способствовать наличие лояльного круга потребителей, они же тестовая группа. Это позволит компаниям переходить из состояния малого бизнеса в средний бизнес.

Интернет и малый бизнес это не всё что подразумевается в тех моментах когда говорится что малый бизнес будет использовать высокие технологии. Использование высоких технологий в бизнес-процессах при правильном подходе позволят не только приносить дополнительную прибыль, но и сокращать издержки, так помимо контроля, оптимизации и формирования оптимальных решений, использование высоких технологий позволит создавать дополнительный нематериальный стимул к работе персонала организации. Так создавая дополнительный электронный ресурс для сотрудников предприятий позволит персоналу создавать для предприятия дополнительную ценность с меньшими затратами.

В настоящее время для целей собственного развития малый бизнес и предпринимательство должны больше внимания уделять именно повышению стоимости компании за счёт внедрения высоких технологий. Достижение на единицу продукции большей дополнительной прибыли возможно с применением большего количества высоких технологий в качестве интеллектуального труда. При этом

продукция после применения в бизнес процессах высоких технологий фактически не имеет срока годности при правильном использовании, применении и своевременной доработке. И данные процессы очень точно должны быть отлажены внутри компании, и в таком случае расходы связанные с сопровождением и доработкой используемых высоких технологий будут не столь значительны по сравнению с неритмичным переоборудованием предприятий малого бизнеса. При этом велика вероятность появления дополнительной прибыли, в следствии использования продуктов доработанных высокотехнологичных интеллектуальных продуктов как самостоятельных единиц ассортимента. Использование высоких технологий в своей деятельности даёт предприятиям малого бизнеса и предпринимателям также и конкурентное преимущество в отрасли.

Для малого бизнеса очень существенным на данном этапе развития должно стать применение высоких технологий в процессе своей деятельности, так как классические способы производства, предоставления услуг или продажи не являются на данном этапе достаточными для развития компаний малого бизнеса быстрыми темпами. Увеличение объёмов предлагаемой продукции, зачастую аналогичной для всего малого бизнеса, создаёт различие лишь в части качества обслуживания, названия, объёма рекламной продукции, расположения и прочих атрибутов не дающих конечному потребителю большей "неизбежной выгоды". И очень часто эти элементы имеют также в большинстве своём повторяющийся характер что существенно сокращает нематериальную стоимость таких активов. Как отмечалось выше, выходом для малого бизнеса и инструментом для привлечения и удержания клиента будет именно внедрение и использования на всех этапах своей деятельности высоких технологий.

В организациях где не часто можно встретить чёткие организационные структуры, которыми чаще всего являются предприятия малого бизнеса и предприниматели, высокие технологии наиболее должны быть востребованы. На таких предприятиях проще внедрять высокие технологии в качестве дополнительных существенных мощностей для увеличения продаж. На данном этапе в крупных компаниях высокие технологии, являются чаще всего инструментом деятельности отдельных сотрудников, а не всей компании.

Переход в новое качество и появление новых ресурсов в современном контексте стоит рассматривать малый бизнес и предпринимательство в связке с высокими технологиями и процессами неразрывно связанными с продуктами интеллектуальной деятельности. Так мы можем предполагать что в дальнейшем нам стоит ожидать, что в малом бизнесе и предпринимательстве будет происходить всё больший рост нематериальной стоимости и с каждым годом всё более превалировать.

На данный момент предприниматели часто ссылаются на то что Китай, и в частности сайт taobao.com, через посредников и на прямую забирает у них все возможности для того чтобы делать собственный бизнес с выпуском собственных товаров на территории регионов России. Но этот вопрос решается, решается он так же через высокие технологии, через создание продукта, в котором товар из Китая будет лишь незначительной частью стоимости готового изделия. При этом эти высокие технологии используются неразрывно с физическим товаром произведённым в Китае или привезённым через вышеупомянутый сайт. При этом может быть в качестве отдельного элемента конечного товара быть использована региональная специфика деятельности отдельного предприятия малого бизнеса. При этом используя преимущество перед более крупными участниками рынка в качестве непосредственного контакта с потребителем, у предприятия есть возможность предлагать более точный объём необходимых дополнительных услуг из категории вы-

сокие технологии. Переход к такой модели организации бизнеса и создания именно структуры такого товара возможен и потому что происходит всё более быстрый процесс сокращения стоимости производства за счёт различных форм оптимизации.

В завершении отметим, что на данном этапе существует уже много компаний, которые используют высокие технологии в своей деятельности и используют их как продукт для конечного пользователя. Выше рассматривались предпосылки к внедрению высоких технологий и представлена модель организации бизнеса малого предприятия. Высокие технологии сейчас представляют с каждым днём всё больший интерес и необходимость внедрения в каждый бизнес и в каждый бизнес-процесс, с целью повышения конкурентоспособности, сокращения издержек, улучшения качества трудового процесса и повышение тем самым чистой прибыли предприятия малого бизнеса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вышегородцев М. Большие проблемы малого бизнеса [Электронный ресурс] // Столица плюс : Московский окружной кабельный телеканал:[сайт] – М., 2009. – URL: <http://www.stolitsa-plus.ru/info/special/109/> (13.05.09).
2. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия: учебное пособие. М.: Изд-во Гросс Медиа, 2009. – 141 с. ISBN 978-5-476-00795-1
3. Гукасян, Галина Мнацакановна. Экономическая теория : учебное пособие. – 2-е изд. – СПб. : ПИТЕР, 2007. – 480 с. – (Учебное пособие)
4. Крутик А.Б. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов по направлению "Социально-экономическое образование". – 3-е изд., стер. – М. : Академия, 2008. – 320 с. – (Высшее профессиональное образование. Педагогические специальности). – Библиогр.: с. 312 – 313
5. Малый бизнес: организация, экономика, управление: учеб. пособие для вузов/ под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара.– 3-е изд., перераб. и доп.– М. : ЮНИТИ– [ДАНА], 2007.– 495с. ISBN 5-238-01115-6.
6. Как кризис "кушал" малый бизнес. | "Экономика и жизнь" 40 (9306) /Рубрики: Экономика, Статистика /Автор: Игорь Складов – [Электронный ресурс] – <http://www.eg-online.v.qsoft.ru/article/79655/>
7. Малое предпринимательство в России: состояние и проблемы. О.Изряднова, Е.Фомина, Д.Казанцев/ "Российская экономика: тенденции и перспективы", №7 2009. – [Электронный ресурс] –[http://smao.ru/ru/tp/analytics/article\\_1023.html](http://smao.ru/ru/tp/analytics/article_1023.html)

© И.А. Холодилин, ( [gnaicho@mail.ru](mailto:gnaicho@mail.ru) ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

**21-24 МАЯ**

**ГАЗ. НЕФТЬ. ТЕХНОЛОГИИ – 2013**

**г.УФА**

БАШКИРСКАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ  
(347) 253 09 88, 253 11 01, 253 38 00  
[gasoil@bvkexpo.ru](mailto:gasoil@bvkexpo.ru)

сайт выставки: [www.gntexpo.ru](http://www.gntexpo.ru)

**XXI МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА**