

- Записи
- Авторы
- Правила

#### СТАТИ АВТОРОМ

Авторські блоги та коментарі до них відображають виключно точку зору їхніх авторів. Редакція ЛІГА.net може не поділяти думку авторів блогів.  
10.08.2009 17:31

## Перспективы инжиниринга в Украине



Володимир Стус Консультант зі стратегії, аналітик, прогнозіст



0

**Во время кризиса 90-х бизнес развивался за счет торговли и юридических услуг. Сейчас, похоже, время изменилось. Из самых разных сегментов рынка уходят крупные торговые сети.**

Во время кризиса 90-х бизнес развивался за счет торговли и юридических услуг. Сейчас, похоже, время изменилось. Из самых разных сегментов рынка уходят крупные торговые сети. Рентабельность юридического бизнеса не сравнима с эпохой массовой приватизации. В фавориты вышли новые виды бизнеса. Прежде всего, традиционно разваливающееся сельское хозяйство. Дело дошло до того, что авто дилеры стали переоборудовать миксеры-бетоновозы в с/х самосвалы. Но не одно сельское хозяйство стало привлекательным. На мой взгляд, не менее перспективным видом бизнеса является инжиниринг, ориентированный как на внутренний, так и на внешний рынок. Украина имеет дешевое сырьё и продукцию первичных переделов. Сравнительно развитую инфраструктуру и выгодное географическое положение. Достаточно мягкие экологические стандарты. Стоимость квалифицированной рабочей силы выше, чем в Китае, но это компенсируется вековой традицией инженерного дела и промышленного инновационного производства с остатками собственной научной школы. Наш менталитет больше соответствует наиболее перспективным рынкам сбыта развитых стран, чем азиатский. Избыток обрабатывающего оборудования и станочного парка позволяет без проблем инжиниринговому бизнесу размещать заказы на стороне без затрат на организацию производства на начальном этапе. Технологическая кооперация позволяет использовать аутсорсинг, как в международном, так и на внутри украинском уровне. И наконец развитие кризиса в базовых отраслях экономик ведущих развитых стран, поневоле стимулирует владельцев бизнеса к ещё большему выносу производства. Причем уже не только низко технологических, но и средне технологических. Вспомните начало 90-х торговый и юридический бизнесы не требовали особых начальных затрат и были лично-ориентированными, во многом творческими. То же самое сейчас можно сказать об инжиниринге. Только творцом, личностью, вокруг которой строится весь бизнес будет не коммерсант или финансист, не юрист или управленец, а технар, творческий специалист соответствующего технического профиля.

Читайте також "\$200 млн за "Яготинське". І без торгу", – співвласник Молочного альянсу покупцямБізнес-тиждень: зростання цін на газ, перезавантаження Укрбуду та Київміськбуду"Весь ланцюжок від яйця до готового м'яса буде нашим". Дмитро Добкін про перспективи

В качестве примера выкладываю идею нового инжинирингового бизнеса.

Это живой пример – **вы можете приобрести креативную идею этого бизнеса, связавшись со мной.**

**Формулировка бизнеса:** инжиниринг производства и продажи группы товаров для IT-рынка.

**Характеристики продукции:**

Тип продукции по рынку назначения: IT

Тип технологии производства: электротехническая с преобладанием металлообработки.

Рынок сбыта: Украина, экспорт в другие страны

Целевые потребители: частные покупатели и бизнес-сектор

Целевой сегмент рынка: для частного потребителя это продукция высшего класса, ориентированная на опытного пользователя и энтузиаста, для корпоративного потребителя это продукт функционального спроса

Скорость морального старения продукции: крайне низкая

Срок службы продукции и её ремонтпригодность:

свыше 10 лет для частного потребителя и свыше 5 лет для корпоративного, высокий уровень ремонтпригодности.

**Бизнес-процессы:**

-создание образца продукции

Для начала берётся аналогичный образец другого не украинского производителя, совершенствуется и изменяется с учетом потребительских предпочтений, производственных мощностей предприятий поставщиков комплектующих и наличия подходящих отходов металлообработки на предприятиях города, где будет организована сборка.

Далее опытная партия отдаётся на ресурсные испытания разным группам потребителей. После чего производится доводка и запуск установочной партии.

-производство

Большая часть комплектующих производится по заказу сторонними металлообрабатывающими предприятиями. Для снижения себестоимости производства часть комплектующих изготавливается из отходов металлообрабатывающих производств или из некондиционной металлопродукции без снижения качества продукции. Меньшая часть запчастей закупается на внутреннем рынке.

Сборка и настройка производится собственными силами и не требует значительных площадей и оборудования.

-продвижение и продажи

В продвижении продукции используются как традиционные каналы, так и неформальные сетевые структуры частных потребителей.

Каналами продаж могут быть:

- Прямые продажи конечным потребителям
- Продажи ведущим розничным сетям IT-бытовой техники
- Интернет-торговля по Украине или всему миру
- Экспортные продажи дилерам и торговым сетям

**Конкурентные преимущества**

- Отсутствие конкурентов на территории Украины
- Привязка к местным дешевым ресурсам не доступна китайским конкурентам
- Использование отходов металлообработки и некондиционной металлопродукции без снижения качества
- Ориентация на вкусовые предпочтения нашего и европейского потребителя
- Небольшие стартовые затраты и высокий уровень масштабирования бизнеса
- Низкий уровень государственного регулирования и контроля
- Хорошие перспективы по экспорту в постсоветские страны и ЕС

Исходя из этих конкурентных преимуществ, этот бизнес больше привлекателен для структур, имеющих хотя бы одно из следующих качеств:

- Имеющих предприятия, производства или филиалы в городах с развитым машиностроительным комплексом (Харьков, Днепропетровск, Днепродзержинск, Кривой Рог, Запорожье, Николаев и т.д.)
- Активно ведущих внешнеэкономическую деятельность (экспорт может несколько сбалансировать преобладающий в сфере IT-бытовой техники импорт)
- Имеющих развитую розничную сеть

В то же время с учетом низких стартовых инвестиций, масштабируемости бизнеса, его привязки к местным ресурсам и разнообразным каналам сбыта вполне возможен его старт небольшими предприятиями указанных регионов.

Как видите эту бизнес-идею практически невозможно украсть – угадать продукт, его зарубежный прототип и ключевые конструктивные конкурентные преимущества практически невозможно. Не смогут это сделать и ваши партнёры по кооперации, которым вы закажите изготовление комплектующих по вашим чертежам.

Это характерно для любого личностно-ориентированного бизнеса. С другой стороны, если ключевой сотрудник уходит, то даже защитить конструктивные и технологические know-how-предприятие не сможет. С учетом существующего сравнительно низкого уровня оплаты труда технических специалистов в сравнение с коммерсантами, управленцами и юристами, а также небольшого порога для входа в бизнес потенциальных конкурентов, уход ключевого сотрудника может стать причиной полного развала бизнеса. Поэтому, для желающих развивать инжиниринговый бизнес, рекомендую, по возможности, не экономить на зарплатах, как ведущих технических специалистов, так и квалифицированных рабочих. В долгосрочной перспективе это будет дешевле. Если на начальном этапе развития бизнеса такой возможности нет, то просто введите ведущих технических спецов в число совладельцев бизнеса. Повторяю, что для личностно-ориентированного бизнеса, каким на начальном этапе будет любой инжиниринговый проект, это представляется совершенно оправданным и позволит стабильно развиваться и избежать больших проблем с ключевыми, практически незаменимыми специалистами в будущем.

P.S.

Бизнес-идей, подобных выше описанной, есть несколько для разных рынков.

Время просто торговли, даже в самых прогрессивных её формах, прошло!

Усі матеріали автора

0

Якщо Ви помітили орфографічну помилку, виділіть її мишею і натисніть Ctrl+Enter.

0 коментарів

Сортування Найновіші

Додайте коментар...

Плагін коментарів Facebook

Останні записи

- Право на освіту і обов'язок захищати державу: як знайти баланс? Анна Даніель вчора о 10:22
- Велике крадівництво № 4 Володимир Стус 20.06.2025 19:53
- Наша війна надовго.... Володимир Горковенко 20.06.2025 14:03
- Мезонінне інвестування в девелопмент: як не стати власником недобудови Роман Белік 19.06.2025 21:04
- Реформа ДПП як шанс залучити приватний капітал до відбудови Галина Янченко 19.06.2025 16:22
- Піксель на мільйони: історія про схеми, які не зникають Дана Ярова 19.06.2025 15:17
- Юридичні аспекти ЕДО: що варто врахувати бізнесу перед запуском Олександр Вернигора 18.06.2025 19:37
- Цифрова зрілість компанії: як зрозуміти, де ви зараз і що робити далі Станіслав Нянько 18.06.2025 16:02
- Міністерство мовчить. А небо – кричить Дана Ярова 18.06.2025 15:09
- Комплаєнс по-американськи: уроки для фінтех-стартапів, які хочуть вийти в США Микола Мироненко 18.06.2025 14:55
- Ціль – не ядерна програма, а режим Олег Вишняков 18.06.2025 12:24
- Множинне громадянство: що змінює новий закон і які ризики він несе Україні Кирил Іорданов 18.06.2025 12:07
- Зміни без змін: про новий фасад старої влади Любов Шпак 18.06.2025 11:19
- Там, де померла емпатія, проросла лють Дана Ярова 17.06.2025 15:30
- Що робити, якщо БЕБ прийшли з обшуком, а адвоката поруч немає: інструкція для бізнесу Богдан Забара 17.06.2025 14:28

Топ за тиждень

- Читають
- Середній вік материнства: які країни визначатимуть світову народжуваність у 2050 році 294
- Множинне громадянство: що змінює новий закон і які ризики він несе Україні 228
- Мезонінне інвестування в девелопмент: як не стати власником недобудови 127
- Проблема компенсації за землі, зайняті під оборонні споруди під час війни 96
- Цифрова зрілість компанії: як зрозуміти, де ви зараз і що робити далі 70

Популярне

- Дніпро – не мета. Пояснюємо, чому Росія рветься до Дніпропетровської області 80994
- "Джокер" без поняття. Як проводяться аукціони Прозорро.Продажі та чому Укрбуд треба віддати грузинам Думка 21346
- "Копнеш глибше – знайдеш амфетамін". Як живе Кривий Ріг – рідне місто президента – під час війни

- [Біля Сицилії підняли супер'яхту, яка затонула з британським мільярдером рік тому – фото Бізнес](#)  
10519
- Контакти  
E-mail: [blog@liga.net](mailto:blog@liga.net)



ПІДТРИМАТИ

БЕЗ РЕКЛАМИ

Новини



Бізнес



Фінанси



Технології



Життя



Досьє



Спецпроекти

Думки

Блоги

Промокоди

Crypto

iGaming

LIGA. Радників

Контакти

Реклама

Правила використання матеріалів

Редакційний кодекс

Автори

Редакція

Архів

RSS-розсилка

Політика конфіденційності та захисту персональних даних

Умови користування сайтом

Умови договору оферти

Матеріали зі знаками ®, ©, Новини компаній, Пресреліз, а також матеріали пресцентру ІА "ЛІГАБізнесІнформ" публікуються на правах реклами. Інформація, що розміщена на цьому ресурсі, призначена для осіб, які досягли 21-річного віку.

ПАРТНЕРСЬКИЙ ПРОЄКТ — маркування для платних матеріалів, що створюються LIGA.net в партнерстві з замовником. Тексти та верстку готує відділ нативного контенту LIGA.net.

СПЕЦПРОЄКТ — маркування для статей, що публікуються на правах реклами. Тексти створюються відділом нативного контенту LIGA.net або надаються рекламодавцем. До 1.07.2024 такі матеріали маркувалися ЗА ПІДТРИМКИ.

