

Скоро в мире останется два типа компаний —
быстрые и мертвые.

Дэйв Вайс

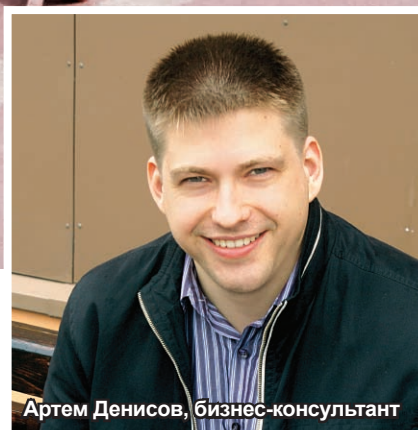
СКОРОСТЬ КАК КЛЮЧЕВОЙ РЕСУРС БИЗНЕСА

УГОЛ ЗРЕНИЯ

Главная задача бизнеса как коммерческой структуры — извлечение прибыли. Мерилом эффективности в данном случае служит размер этой прибыли (в абсолютном или процентном значении) за определенный период. Например, в год или в квартал. Измеряется не просто финансовый показатель, но и временной промежуток, за который получена прибыль. То есть присутствует фактор времени. Отсюда логичным выводом будет тезис: чем больше **продуктивных** действий производит бизнес-система в единицу времени, тем больше будет размер этой самой прибыли.

Мысль о том, что для успешности бизнесу нужно ускоряться, была высказана главой корпорации Nortel **Дэйвом Вайсом** еще в начале 90-х. Тогда некоторым показалось, что он погорячился, а многие просто не поняли, о чем Дэйв Вайс говорил. Сегодня мы имеем уникальную возможность наблюдать, как быстро меняется мир. Как с каждым годомкратно увеличивается количество информации. Как взлетают на вершину финансового успеха те, кто быстро умеет в этой информации сориентироваться, систематизировать ее, упаковать и преподнести в готовом виде своим сотрудникам, партнерам и клиентам.

100-200-500 лет назад бизнес выстраивался иначе. Небольшая каста людей, владеющая некоторыми секретами, передавала свою информацию из поколения в поколение только самым приближенным. Основатель династии предпринимателей **Савва Васильевич Морозов-старший** (дед наиболее известного представителя клана Морозовых, щедрого филантропа Саввы Тимофеевича Морозова) родился крепостным крестьянином, но благодаря личным качествам (а также случаю) смог начать свое дело (открыл шелкоткацкую мастерскую), выкупить «вольную» для себя и своих сыновей в 1821 году за огромную по тем временам сумму (17 тысяч рублей), а затем создать настоящую бизнес-империю, оставив своим потомкам огромный капитал и несколько крупных текстильных и красильных фабрик. В 1914 г. гильдия Морозовых занимала 5-ю строчку общероссийского рейтинга богатейших людей с общим состоянием более 40 млн золотых рублей. Все тонкости мастерства Савва Васильевич начал постигать, когда работал ткачом на предприятии купца Кононова. Жена Саввы Морозова, Ульяна Афанасьевна, дочь красильного мастера, обладала секретами окраски тканей и активно помогала мужу в

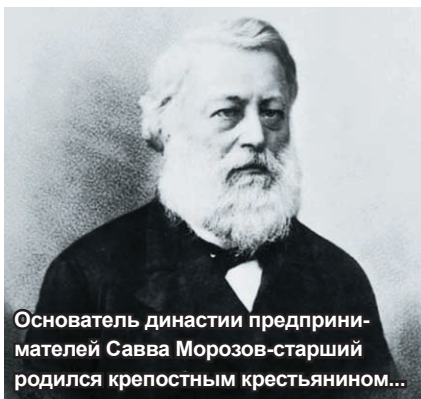


Артем Денисов, бизнес-консультант

создании собственной шелкоткацкой мастерской. Его сыновья, получив столь значительное наследство, также хранили секреты. Иными словами, принципы предпринимательства были скрыты от широкой общественности. Имелась небольшая группа людей, которые в этом разбирались, «каста посвященных», занимавшая привилегированное положение в силу наследства или случая, остальным же — «вход был воспрещен».

Сейчас же, благодаря глобальной экономике и ее порождению — сети Интернет — любая информация становится доступной. Не знаете, с чего и как начать бизнес? Непонятно, где найти поставщика? — Поисковые системы, тематические порталы и календарь выставок в помощь. Где и как искать клиентов? — Познакомьтесь с искусством лидогенерации. И так далее. А значит, попасть в сферу бизнеса может почти каждый, у кого есть такое желание.

А вот дальше начинается самое интересное. Если говорить о том, что миром правит информация, ставшая доступной, то что же будет определять успех или неудачу конкретного



Основатель династии предпринимателей Савва Морозов-старший родился крепостным крестьянином...

бизнес-проекта? Как ни удивительно, ключевым моментом является способность бизнеса получать, создавать, обрабатывать и использовать эту информацию. **Ключевое слово здесь — использовать. То есть переводить на уровень действий.**

В век, когда «победили ботаники» и главным фундаментом развития выступает интеллект, общая эффективность сильно зависима от скорости развития бизнеса, то есть количества действий в единицу времени. Регулярно читая истории успеха разных предпринимателей и компаний, я нахожу в них одну заметную особенность — там делается нереально много. А если учесть, что негативный опыт (негативный — в смысле отсутствия заметного движения вперед), как правило, в историях успеха мало упоминается, то объем реализованных задач, про который мы читаем-видим-слышим применительно к скоростным компаниям, можно кратно умножать.

Ярким примером современного скоростного бизнесмена является **Элон Маск**. Родившийся в ЮАР, в обычной, в общем-то, семье, Элон уже в возрасте 24 лет создал свой первый серьезный бизнес-проект (разработка программного обеспечения). Затем была основана и через три года продана за 1,5 млрд долларов компания PayPal (электронные денежные переводы), созданы такие проекты, как Tesla (производство электромобилей) и SpaceX (производство космических ракет). Недавно Элон объявил о выходе на рынок нового продукта компании Tesla — домашнего аккумулятора, способного запасать энергию от солнечных панелей и ветрогенераторов, что может стать ключевым элементом массового перехода на возобновляемые источники энергии.

Чтобы понять, причем здесь скорость и эффективность, приведу пару

цифр. Компания SpaceX за период с 2000 года создала три модели ракетных двигателей, два вида космических ракет (с перспективой превращения их в многоразовые), а также космический транспортный корабль Dragon, который уже с 2012 г. доставляет грузы на Международную космическую станцию. Запуск пилотируемого многоразового космического корабля намечен на 2016 год. На все разработки было потрачено 400 млн долларов. Для сравнения: космическое агентство NASA (США) разрабатывает космический корабль многоразового использования нового поколения с середины 2000-х гг. (проект «Орион»). Оно потратило на этот проект более 30 млрд долларов, но на данный момент был произведен только один успешный запуск. Всего же на программу многоразовых космических кораблей в США было израсходовано более 200 млрд долларов, а разработки ведутся с 1968 года! Ресурсы NASA и SpaceX в части научного и лоббистского потенциала сравнивать не имеет смысла — и так всё понятно. Сегодня Элону Маску — всего 43 года (в июне 2015 исполняется 44), а уже 7 лет назад журнал Esquire включил его в список 75 наиболее влиятельных людей мира в XXI веке.

Задумайтесь: если в любой момент времени вы быстрее любого своего конкурента, то неважно, с каких позиций каждый из вас стартует. Более быстрый окажется впереди тем скорее, чем сильнее скорость его развития отличается от скорости развития конкурентов. Все. Точка. Это не копируется. Можно скопировать идею, бизнес-модель, сайт, методику привлечения клиентов, продуктовую линейку, еще какие-то компоненты. Позицию догоня-

ющего это никак не изменит (в том смысле, что лидер и догоняющий так и останутся на своих местах, причем разрыв будет только увеличиваться). Это как в легкой атлетике — если другой спортсмен бежит быстрее, повторение его техники, пусть даже многократное, само по себе не поможет его обогнать. Разумеется, можно просто стремиться к более высокой скорости бизнеса и выстраивать систему управления в соответствии с этим тезисом, но тут всех желающих разогнаться будет ждать еще один неприятный сюрприз: при ускорении все проблемные места бизнеса начнут проявляться гораздо быстрее и чаще, чем в привычно спокойном ритме работы. Вплоть до стадии распада бизнес-системы на отдельные, плохо управляемые компоненты.

Для развития скорости и использования изменений в качестве драйвера роста компании жизненно необходимо проводить бизнес через управляемые кризисы. Такая задача под силу только лидеру — человеку, который ведет коллектив за собой. Недаром, когда мы говорим про успешные скоростные бизнесы — в первую очередь возникают ассоциации с создателями таких проектов. Так что главной задачей современного бизнес-руководителя я вижу не экономическое образование, не опыт работы «по специальности», а развитие лидерских качеств и способности принятия быстрых решений, и особенно — действий. Только так мы сможем создавать новую реальность — реальность инновационных продуктов, быстрых компаний, эффективных лидеров и адекватных сотрудников, а тогда и вся наша экономика станет развиваться быстрее и интереснее. ■



Tesla Motors — американская автомобильная компания. Среди инвесторов компании — основатели Google Ларри Пейдж и Сергей Брин, один из основателей платёжной системы PayPal Элон Маск (на фото), основатель и президент компании eBay, Daimler AG Джеффри Сколл. Стоит отметить, что Элон Маск вложил большую часть средств — 7,5 млн долларов.