

онной идее, как осознание того, что производимый продукт уже в ближайшем будущем окажется устаревшим.

Для осуществления предприятием инновационной деятельности, оно должно иметь такие структуру и настрой, которые способствовали бы созданию атмосферы предпринимательства и восприятия нового как благоприятной возможности.

Я.А. Комарова

Уральский государственный технический университет – УПИ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург

ПРОБЛЕМЫ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Все существующие на сегодняшний день семейные бизнесы можно условно разделить на два вида. Первый – хаотично и спонтанно созданные предприятия (характерно для России), второй – существующие много лет и уже переданные по наследству успешные компании. Необходимо исходить из того, что если компании уже 100 лет, то за это время она как минимум покинула нишу малого и микробизнеса, не раз попадала в руки непрофессионального менеджера-наследника, и, как следствие, сейчас управляется наемными менеджерами.

В основе семейного бизнеса лежит доверие. Столь актуальное для России, где, как известно, “воруют”, причем зачастую у собственного же работодателя. В родственнике всегда больше уверенности, чем в пришедшем по объявлению сотруднике. Даже если выбор делается в пользу родственника, зачастую непрофессионала, свои риски небольшое предприятие снижает значительно. Риск недополучения прибыли по причине непрофессионализма сотрудника всегда менее важен для небольшой фирмы, чем риск понести убытки от деятельности нанятого жуликоватого специалиста. Поэтому семейный бизнес всегда стремится поставить на ключевые должности своих людей, несмотря на то, что им приходится получать знания и навыки уже в процессе работы и учиться на своих ошибках. Таким образом, основа семейного бизнеса, в ряде случаев становится его же слабой стороной.

Для становящегося предприятия есть еще одно преимущество в его “семейственности”. Родственники в расчете на общую будущую прибыль готовы работать бесплатно или за небольшую плату. Жена не будет требовать от мужа юридически закрепленной доли в фирме, то же можно сказать и про детей. Вопрос “дележа” так остро не стоит: если семейный бизнес начал создаваться, значит, участвующие в нем родственники, как минимум умеют договариваться и верят, что смогут легко решать эти вопросы и в дальнейшем. Другое дело, что эти ожидания бывают ошибочными, но так можно сказать про любые наши ожидания.

Выявить типовой семейный бизнес несложно. Главные критерии – возможность начать работу с небольшим количеством сотрудников и не узкоспециализированный вид деятельности. Первое необходимо для любого начинающегося бизнеса – мало кто стартует со штатом в 20 человек. Второе – важная особенность семейного бизнеса – разносторонность, так как редки случаи, когда несколько членов семьи одновременно являются специалистами в какой-либо узкой области. Поэтому самые популярные и дать рекомендации по улучшению стратегического состояния компании. «МК НИК» является официальным дистрибьютором

А.С. Кондюков

Уральский государственный технический университет – УПИ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург

СМЕНА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Руководство медицинской компании «Ник» (МК «НИК»), федеральный поставщик на российском рынке госпитальных продаж обратилось, в консалтинговую фирму «Контур» с просьбой провести всесторонний анализ деятельности и дать рекомендации по улучшению стратегического состояния компании. «МК НИК» является официальным дистрибьютором