

9.1. В ЧЕМ СОСТОИТ РЕЦЕПТ УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА?



ПРОБЛЕМНАЯ СИТУАЦИЯ

Большинство ныне функционирующих бизнесов в нашей стране зародилось в 90-е гг. XX в. В течение недолгого периода становления и развития рыночных отношений в отечественной экономике многие предприятия прекратили свое существование по причине неэффективности, в результате стратегического просчета или неправильно выбранной рыночной ниши. Выбор некоторых предпринимателей оказался удачным, а выбранное направление — перспективным. За сравнительно непродолжительное время функционирования успешные бизнесы сумели не только завоевать лидерские позиции на отечественном рынке, но и проявить себя за рубежом.

Успешным и удачливым является бизнес российского предпринимателя Б. Нуралиева — основателя компании «1С». Свою карьеру он начал программистом в Центральном статистическом управлении Госкомстата СССР. В 1991 г. Нуралиевым была основана компания «1С», которой он руководит в настоящее время. «1С» — это крупнейшая российская софтверная компания, занимающая в своем сегменте¹ такую долю рынка, что часто ее называют «отечественным «Майкрософтом», а ее руководитель неоднократно признавался одним из наиболее авторитетных в компьютерном бизнесе России.

В компании «1С» работают около 220 человек. Основной костяк команды сформировался еще во время учебы Нуралиева в институте (Московский экономико-статистический институт) и работы в Госкомстате.

¹ *Сегментация рынка* (от лат. *segmentum* — отрезок) — разделение рынка на отдельные части (сегменты) по признаку вида продаваемого товара, территориального расположения, типа наиболее представленных на данной части рынка покупателей, по социальным признакам. Выделяют сегментирование рынка по географическому типу, когда в основу заложены географические факторы; сегментирование по демографическому принципу, в основе которого лежат демографические признаки; сегментирование рынка по поведенческому принципу, исходя из поведенческих особенностей покупателей. Современный экономический словарь / под ред. Б.А. Райзберга М.: ИНФРА-М, 1997. С. 309.

Деятельность фирмы «1С» началась с написания программного обеспечения для электронных бирж. Следующим направлением деятельности компании стала разработка программ для бухгалтерии («1С:Бухгалтерия»). В дальнейшем стали создавать иловые и обучающие программы. К примеру, игровая программа авиасимулятор «Ил-2. Забытые сражения» стала первой российской игрой, попавшей на прилавки американских магазинов Wal-Mart и по продажам обогнавшей американский аналог Microsoft Flight Simulator. В 2001 г. на самой главной выставке, посвященной компьютерным играм, — E3 в Лас-Вегасе — компьютерная игра «1С:Ил-2 Штурмовик» получила сразу две высшие награды: лучшая игра выставки и лучший авиасимулятор года. Второе место занял Flight Simulator от Microsoft.

«1С» имеет самую большую на компьютерном рынке СНГ партнерскую сеть, является официальным дистрибутором программного обеспечения IBM-Lotus, Intel, Microsoft, Novell, Supanet. Дилерами «1С» являются более 3000 постоянных партнеров в 500 городах России и стран СНГ.

Партнерская сеть Нурлиева не имеет себе равных в России. Она выстроена по системе франчайзинга. 1С: Франчайзинг представляет собой сеть из более 2900 предпринимателей, сертифицированных фирмой «1С» на оказание комплексных услуг по автоматизации учетной и офисной работы.

Самым ценным «активом» фирмы «1С» являются сотрудники. «Я всегда считал, что люди на фирме — это самое важное. Наш бизнес создается из ничего, буквально из нулей и единиц, своими руками и головой. Наш капитал, главная движущая сила — люди и их умения, их навыки и, конечно, раскрученная торговая марка, репутация» — таково мнение руководителя «1С»¹.

Компания «1С» работает по принципам, которые принимаются ее сотрудниками, помогают работать эффективно и поддерживать высокий уровень конкурентоспособности.

Принципы работы фирмы «1С»:

- Ориентироваться на удовлетворение реальных потребностей массового проивойства.
- Работать рентабельно.

¹ Власова Л. Искусство возможного // Новая экономика. 2001. № 7—8. С. 23.

- Быть надежным и выгодным партнером, честно относиться к партнерам, конечным пользователям, сотрудникам.
- Работать хорошо, делать и продавать продукцию лучше конкурентов.
- Опирается на собственные силы.
- Изучать чужой опыт, но думать своей головой.

ВОПРОСЫ

1. Определите, к какому виду предпринимательства можно отнести компанию «1С» В. Нурлиева.
2. Почему компания «1С» осуществляет развитие франчайзинговой сети в регионах Российской Федерации и странах СНГ?
3. Что мотивирует В. Нурлиева заниматься предпринимательской деятельностью?
4. Какие качества характеризуют основателя компании «1С» как предпринимателя?
5. В чем заключается уникальность компании «1С»?
6. Благодаря каким факторам стало возможным создание на отечественном рынке лидера программного обеспечения?
7. Что помогает компании «1С» удерживать лидерские позиции на российском рынке?
8. Почему самым ценным «активом» фирмы «1С» являются люди?
9. В чем состоит, на ваш взгляд, секрет успешного предпринимательства основателя компании «1С» В. Нурлиева?

ПОДСКАЗКА

Для решения этих вопросов обратитесь к теории. См. литературу [6, гл. 15; 3, гл. 9].