

Сравнительная характеристика бизнеса

Страна	Типы предпринимателей	Основные парадигмы успеха	Основные цели	Типы управления	Особенности рынков
Россия ¹	Помещики	Масштаб	Диверсификация всех типов	Решаю все сам	Зависимость от власти
	Купцы	Статус	Рост капитала	Думайте сами, но мне заработайте	Быстро меняющиеся доли
	Заводчики	Функциональность продукта	Макс прибыль	Контролируемые планы	Игнорирование рынка труда
	Артельщики	Независимость; самореализация	Адекватность внутренним и внешним потребностям	Проекты, поручения и договоренности	Неустойчивость спроса
Белоруссия ¹	Концептуанты	Качество спрощено	Удержание масштаба	Включение персонала, проектность	Госрегулирование во всех смыслах
Англия ²	Правильнотисты	Претензий не будет	Долгосрочная устойчивость	Точность во всем: персонал, планы, продукты, партнеры, рынки	Госрегулиция в масштабах
Швеция ²	Традиционалисты	Опыт бесценен	Рост хоть в каком-то смысле (рынок, линейка, прибыль, масштаб)	Оптимальность использования ресурсов	Стабильность в любом смысле
Испания ²	Защитники	Доля внутреннего рынка, экспорт	Масштаб уникальности	Неустойчиво – нет закономерности и зависит от первых лиц	Вторжение внешних конкурентов
США ³	Захватчики	Максимальное распространение по территориям	Доходы за счет масштаба	Дивизионализация, стандартизация, распределение целей, точная мотивация	Глобальные
США ³	Инноваторы	Быть первым в продукте или технологии	Доходы за счет цены	Максимальное использование новых концепций в управлении	Создание потребности
США ³	Стандартанты	Делать как все	Рост масштаба	Специализация и профессионализация	Классическое отнимание
Япония ³	Корпоранты	Делить и удерживать	Оптимизация доходов	Игнорирование сложности ради надежности	Преимущественно внешние
Везде ⁴	Выживатели	Соответствие локальному спросу	Необходимая достаточность доходов	Ситуационное	Локальные

1 личный опыт работы и консультирования

2 личный опыт взаимодействия и консультирования

3 по публикациям и отзывам

4 все источники

