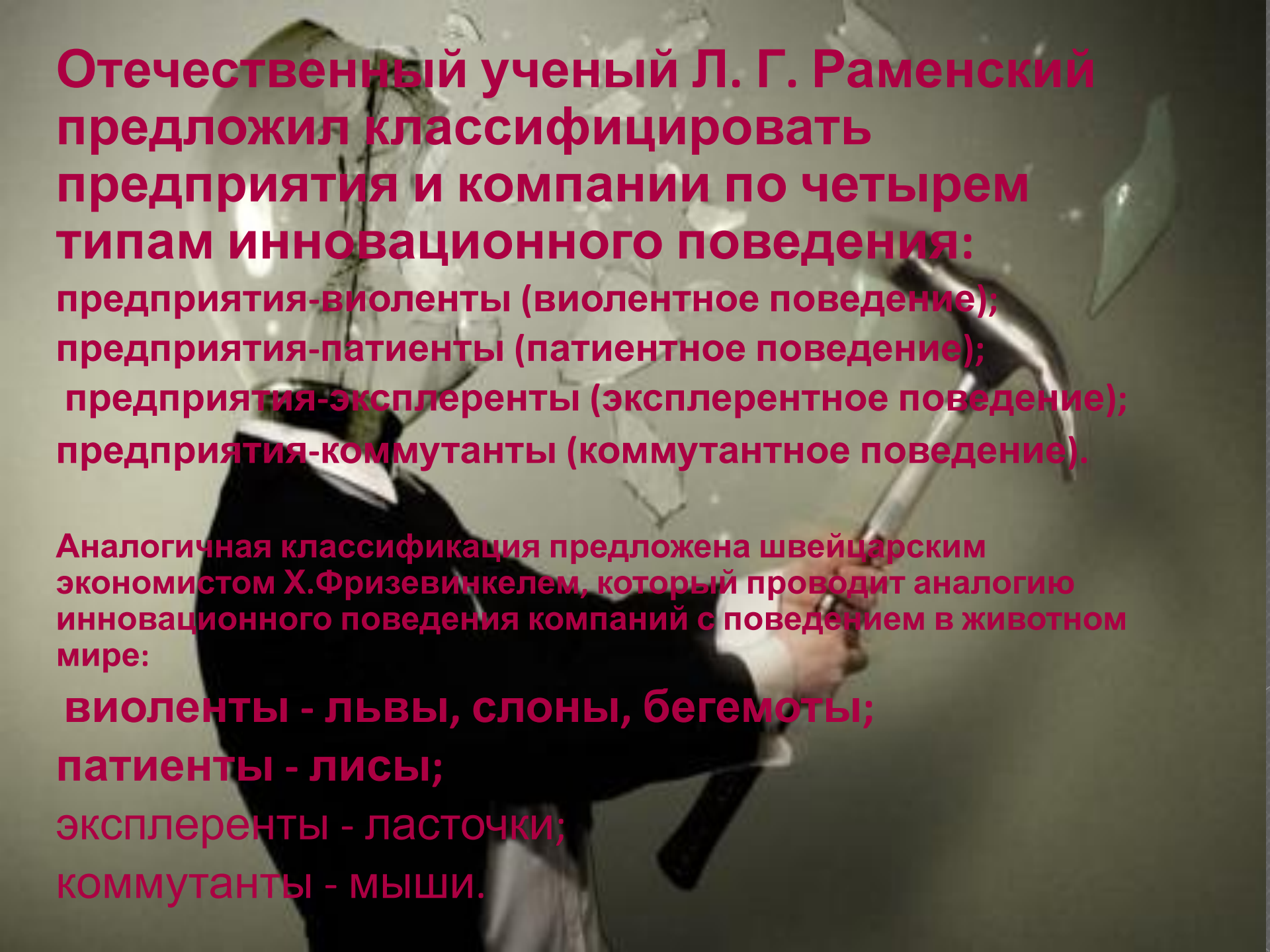


# Стратегии львов, лис, ласточек и мышей.

Х.

Фризевикель

**Выполнили: Харьков Никита  
Белова Мария**

A man in a dark suit and white shirt is shown from the chest up, holding a hammer. He is positioned on the right side of the frame, with his head tilted slightly. Above his head, a large, glowing lightbulb is shown with a cracked and shattering surface, suggesting a bright idea or a breakthrough. The background is a plain, light-colored wall.

**Отечественный ученый Л. Г. Раменский  
предложил классифицировать  
предприятия и компании по четырем  
типам инновационного поведения:**

**предприятия-виоленты (виолентное поведение);  
предприятия-пациенты (пациентное поведение);  
предприятия-эксплеренты (эксплерентное поведение);  
предприятия-коммутанты (коммутантное поведение).**

**Аналогичная классификация предложена швейцарским  
экономистом Х.Фризевинкелем, который проводит аналогию  
инновационного поведения компаний с поведением в животном  
мире:**

**виоленты - львы, слоны, бегемоты;**

**пациенты - лисы;**

**эксплеренты - ласточки;**

**коммутанты - мыши.**

# Характеристика предприятий по типу стратегического конкурентного инновационного поведения.

№ п/п	ПАРАМЕТРЫ	Тип конкурентного поведения (классификация Л.Г. Раменского)			
		«ВИОЛЕНТЫ»	«ПАТИЕНТЫ»	«ЭКСПЛЕРЕНТЫ»	«КОММУТАНТЫ»
		Тип компании (классификация Х. Фризевинкеля)			
		«Львы», «Слоны», «Бегемоты»	«Лисы»	«Ласточки»	«Мыши»
1.	Уровень конкуренции	Высокий	Низкий	Средний	Средний
2.	Новизна отрасли	Новые, зрелые	Зрелые	Новые	Новые, зрелые
3.	Какие потребности обслуживает	Массовые, стандартные	Массовые, нестандартные	Инновационные	Локальные
4.	Профиль производства	Массовое	Специализированное	Экспериментальное	Универсальное мелкое
5.	Размер компании	Крупные	Крупные, средние и мелкие	Средние и мелкие	Мелкие
6.	Устойчивость компании	Высокая	Высокая	Низкая	Низкая
7.	Расходы на НИОКР	Высокие	Средние	Высокие	Отсутствуют
8.	Факторы силы в конкурентной борьбе, преимущества	Высокая производительность	Приспособленность к особому рынку	Опережение в нововведениях	Гибкость
9.	Динамизм развития	Высокий	Средний	Высокий	Низкий
10.	Издержки	Низкие	Средние	Низкие	Низкие
11.	Качество продукции	Среднее	Высокое	Среднее	Среднее
12.	Ассортимент	Средний	Узкий	Отсутствует	Узкий
13.	Тип НИОКР	Улучшающий	Приспособительный	Прорывный	Отсутствует
14.	Сбытовая сеть	Собственная или контролируемая	Собственная или контролируемая	Отсутствует	Отсутствует
15.	Реклама	Массовая	Специализированная	Отсутствует	Отсутствует

В основу отечественной классификации положен биологический подход к классификации конкурентного поведения, предложенный российским ученым Л.Г. Раменским, и используемый для классификации компаний и соответствующих конкурентных стратегий. Согласно этому подходу стратегическое поведение можно подразделить на четыре вида:

- **виолентное**, характерное для крупных компаний, осуществляющих массовое производство, выходящих на массовый рынок со своей или приобретенной новой продукцией, опережающих конкурентов за счет серийности производства и эффекта масштаба.
- **пациентное**, заключающееся в приспособлении к узким сегментам широкого рынка путем специализированного выпуска новой или модернизированной продукции с уникальными характеристиками;
- **эксплерентное**, означающее выход на рынок с новым продуктом и захватом части рынка;
- **коммутантное**, состоящее в приспособлении к условиям спроса местного рынка, заполнении ниш, по тем или иным причинам не занятых «виолентами» и «пациентами», освоении новых видов услуг после появления новых



# Виоленты

Сферы деятельности виолентов ничем не ограничены. Они могут встречаться во всех отраслях: машиностроении, электронике, фармацевтике, обслуживании и т.д. Типы виолентов можно подразделить по этапам их эволюционного развития в зависимости от динамики развития:

«гордый лев» - это компании, для которых характерен самый динамичный темп развития с четкой концентрацией на узком, но массовом и перспективном ассортименте продуктов высокого качества и по доступным ценам, они вкладывают большие средства в создание мощных научно-исследовательских структур. Однако потенциал роста сегмента рынка, в котором сформировался "гордый лев", рано или поздно заканчивается и он переходит на позицию "могучего слона".



«МОГУЧИЙ СЛОН» - тип с менее динамичным развитием и расширенной диверсификацией как компенсации за потерю позиции лидера в отрасли;



«Неповоротливый бегемот» - тип виолентов, утративших динамику развития, чрезмерно увлекшихся широкой диверсификацией и распыливших силы. По различным причинам компания утрачивает возможность получать соразмерную прибыль и иногда становится

# Пациенты

Фирмы-пациенты («хитрые лисы») могут быть разных размеров: малые, средние и даже изредка крупные. Пациентная стратегия - это стратегия дифференциации продукции и занятия своей ниши, узкого сегмента рынка. В пациентной (нишевой) стратегии четко прослеживаются две составляющие подстратегии:

- ставка на дифференциацию продукта;
- необходимость сосредоточить максимум усилий на рынке





# Эксплеренты

Фирмы-эксплеренты ("ласточки") - в основном небольшие организации. Их главная роль в экономике - инновационная, состоящая в создании радикальных, «прорывных» нововведений: новых продуктов и новых технологий во всех отраслях народного хозяйства. На первом этапе своей деятельности они нуждаются в финансировании. В последнее десятилетие наблюдается тенденция оказания все возрастающей финансовой и организационной их поддержки со стороны государственных и коммерческих структур.



# Коммутанты

**Компании-коммутанты ("серые мыши")** - мелкие фирмы, приспособленные к условиям местного спроса, они заполняют ниши, по тем или иным причинам не занятые виолентами, пациентами или эксплерентами. Удовлетворяя локальные потребности и индивидуальный спрос, они выполняют объединительную роль, связывая экономику в единое целое. Поэтому их назвали коммутантами.





Спасибо за внимание!

