

Лапшина С.Н., Берг Д.Б., Кравцевич К.В., Гроховский А.В.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ КУРСОВ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДИКИ ИДЕНТИФИКАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ

lsn@umc.ustu.ru

ГОУ ВПО УГТУ-УПИ

г. Екатеринбург

Системотехническая классификация конкурентных стратегий поведения экономических агентов объединяет существующие классификации на базе концепции жизненного цикла конкуренции. Использование системотехнической классификации в курсах менеджмента и маркетинга позволяет студентам лучше освоить теории конкуренции.

Systemtechnical classification of competitive strategy of behaviour of economic agents unites existing classifications on the basis of the concept of life cycle of a competition. Use Systemtechnical classifications in rates of management and marketing allows students to master theories of a competition better.

Постановка проблемы

Информатизация гуманитарных курсов в процессе обучения весьма часто является огромной проблемой не только с точки зрения внедрения в учебный процесс, но и с точки зрения наглядности его использования.

Нами рассмотрена проблема использования методики идентификации конкурентных стратегий поведения (КСП) экономических агентов на рынке в курсах менеджмента и маркетинга.

Для большинства хозяйствующих субъектов многообразие конкурентных стратегий и организационных форм создает множество стратегических возможностей при выборе успешной конкурентной стратегии. Чтобы ориентироваться в этом пространстве и удачно вписаться в рыночную систему, необходимо адекватно оценить в ней свое место.

Хорошо известны описанные в литературе следующие подходы к классификации стратегии поведения агентов на рынке:

1. управленческий подход, предложенный Котлером, Портером и др.;
2. биологический подход Юданова-Раменского;
3. эволюционный подход Шумпетера и др.,

при этом отсутствует сравнение этих классификаций между собой, что затрудняет менеджеру выбор необходимого подхода и соответствующей стратегии.

Частично эти классификации обобщены в работе Гунина [1]. Сложность использования данного классификатора заключается в отсутствии количественной оценки, существенные трудности вызывает сбор необходимых для анализа данных. С еще большей проблемой сталкиваются преподаватели курсов

менеджмента и маркетинга, которым необходимо донести эти знания до студента.

В последние годы в научной литературе появилась системотехническая классификация КСП. Она объединяет существующие классификации конкурентных стратегий на базе концепции жизненного цикла конкуренции и обосновывает соответствие существующих теорий и типов конкурентных стратегий поведения основным этапам эволюции рынка [2-4].

Использование системотехнической классификации в курсах менеджмента и маркетинга позволяет студентам лучше освоить теории конкуренции и классификации КСП.

Систематизация

Конкурентами считаются предприятия, действующие в пределах рынка одного товара или его заменителя. При этом один продавец конкурирует с другим за место на рынке и в итоге “борется” за покупателя. Условия, в которых действует агент, определяются двумя основными факторами: внешней средой и существованием других агентов-конкурентов.

Внешняя среда оказывает влияние двух типов:

- а) постоянное – стресс;
- б) переменное – нарушения.

Под стрессом понимается недостаток ресурсов для роста и развития, под нарушением – повреждение агента, приводящее к его гибели или значительно тормозящее рост. Тогда тип стратегии комплексно характеризует способность агента противостоять конкуренции и захватывать тот или иной объем гиперпространства рыночных ниш, переживать стрессы, восстанавливаться после нарушений. Указанные факторы и являются главными детерминантами для определения стратегии.

Два внешних лимитирующих фактора - стресс и нарушение – с учетом их различной интенсивности образуют четыре сочетания, три из которых пригодны для существования, таблица 1.

Таблица 1.
Оптимальные первичные конкурентные стратегии поведения агентов и условия их реализации

		Интенсивность стресса	
		Низкая	Высокая
Интенсивность нарушения	Низкая	Конкурентная стратегия (С)	Стресс-толерантная стратегия (S)
	Высокая	Рудеральная стратегия (R)	Существование невозможно

Соответственно перечисленным ведущим факторам борьбы за существование, выделяют три типа первичных (основных) стратегий поведения, опти-

мальных в условиях преобладания каждого из данных факторов. К ним относятся условия: «низкая интенсивность стресса – низкая интенсивность нарушений» (C), «низкая интенсивность стресса – высокая интенсивность нарушений» (R) и «высокая интенсивность стресса – низкая интенсивность нарушений» (S). В условиях «высокая интенсивность стресса – высокая интенсивность нарушений» существование организации невозможно.

По таблице 1 можно определить этапы развития рынка, точно так же, как и развитие товара по матрице БКГ. Сначала высокая интенсивность нарушений и низкая интенсивность стресса – R (стадия зарождения) → низкая интенсивность нарушений и низкая интенсивность стресса – C (стадия ускоренного роста) → низкая интенсивность нарушений и высокая интенсивность стресса – S (стадия замедленного роста) → высокая интенсивность нарушений и высокая интенсивность стресса (стадия спада).

Как правило, агенты с четко выраженными первичными стратегиями наблюдаются редко. Реально имеют место так называемые вторичные стратегии, которые являются суперпозицией (смещением) первичных. Агенты с вторичными стратегиями адаптированы к условиям существования, в которых сочетаются конкуренция, стресс и нарушения различной степени интенсивности.

Внешние условия определяются этапом ЖЦ рынка и воздействиями на него. Соотношение трех базовых типов стратегий может быть графически изображено в трехкоординатном пространстве.

Для студентов в процессе обучения были предложены лабораторные работы по идентификации КСП предприятий различных отраслей с помощью классификационной диаграммы (рис.1).

Методика

В классификационной диаграмме всех изучаемых агентов можно расположить в равностороннем треугольнике, в вершинах которого конкуренция, стресс и нарушение достигают своих максимальных значений. Таким образом, агенты с первичными стратегиями располагаются в углах (R , S или C), а поле треугольника разбивается на четыре вторичных типа, между которыми в свою очередь также возможны переходы.

Безразмерность треугольника позволяет “накладывать” его на группы агентов с любым диапазоном значений численных параметров. Эти параметры для различных систем могут отличаться.

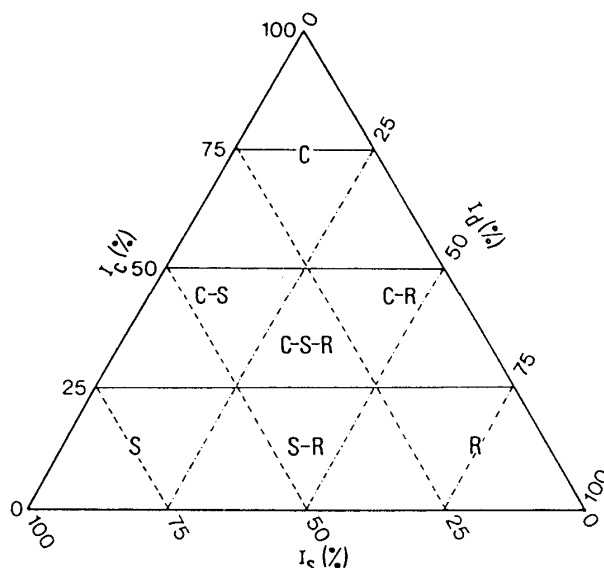


Рис.1. Классификационная диаграмма конкурентных стратегий поведения агентов, количественно характеризующая соотношения конкуренции, стресса и нарушения, отвечающих стратегиям различных типов. Относительные значения индексов: I_c - конкуренции (-); I_s - стресса (- -); I_d - нарушения (- • - • -). C – конкуренты; S – стресс-толеранты; R – рудералы; C-S; C-R; C-S-R – области вторичных стратегий.

Предложенная классификация является относительной, так как поведение некоторого агента в зависимости от поведения других агентов может быть отнесено по диаграмме к стратегиям различных типов.

Диаграмма КСП позволяет наблюдать смену оптимальной стратегии поведения агента при изменении условий внешней среды, а также в результате использования ресурсов системы агентами. Эволюционные изменения в системе вследствие конкуренции агентов (при постоянных внешних условиях) соответствуют различным стадиям развития рынка. При этом траектория развития системы в целом существенно зависит от количества ресурсов, длительности деструктивных периодов и др. Главным фактором, определяющим траекторию КСП на диаграмме в ходе естественного развития рынка, является количество его ресурсов (емкость рынка).

Проведение лабораторных работ

В качестве фактического материала для проведения исследования были использованы балансы по счетам на отчетные даты предприятий банковской сферы. Подбор предприятий осуществляется таким образом, чтобы это позволило изучить процессы бизнеса. На рис. 2 приведен пример интерфейса программного обеспечения.

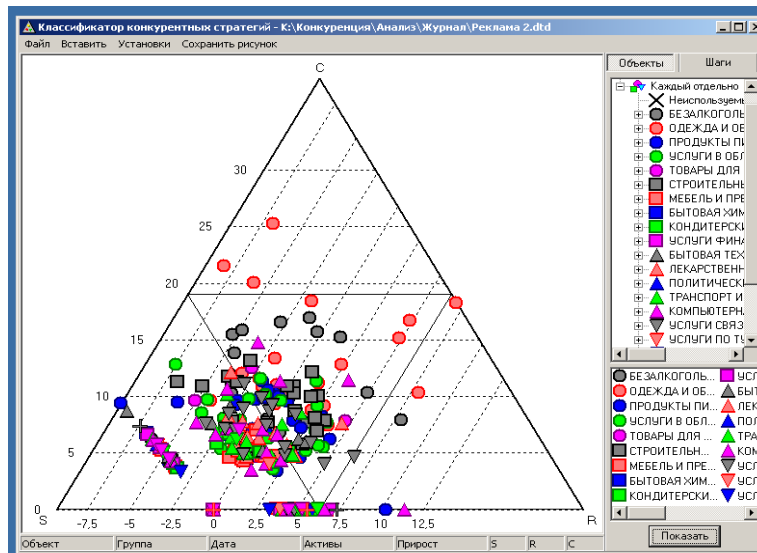


Рис. 2. Пример работы с классификатором конкурентных стратегий

Использование классификатора в учебном процессе, построение классификационной диаграммы конкурентных стратегий поведения является одним из методов оценки конкурентной среды и позиционирования в ней организации. Диаграмма, облегчает позиционирование и дальнейший выбор стратегии конкурентного поведения агента на рынке.

Работа по программе «Классификатор конкурентных стратегий» проводилась со студентами различных факультетов ВУЗа, обучающихся по специальностям 080507 «Менеджмент организации» в курсе «Инновационный менеджмент», 220501 «Управление качеством» и 080801 «Прикладная информатика в экономике» в курсе «Маркетинг». Экспериментальная часть проводится с помощью компьютерной программы.

Работа выполнена при частичной поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 04-02-00076а «Жизненный цикл конкуренции»).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. [Гунин, В.Н.](#), [Баранчев, В.П.](#), [Устинов, В.А.](#) и др. Т.7. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 7. М.: Инфра-М. 2000. 252 с.
2. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения/ Пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001, – 288 с.
3. Popkov V.V., Berg D.B. From Schumpeter to the general competition theory. Economic transformation and evolutionary theory of J.Schumpeter / Proc. of the 5th Int. Symp. on Evolutionary Economics, Moscow, 2003
4. Попков В.В., Берг Д.Б. От Шумпетера к общей теории конкуренции: концепция жизненного цикла конкуренции // Сб. тр. 5-го международного симпозиума по эволюционной экономике «Экономическая трансформация и эволюционная теория Й.Шумпетера», М.: ИЭ РАН, 2004, с. 336-348