

специалистов-маркетологов и менеджеров, создание мощной информационной инфраструктуры, проведение антимонопольными органами эффективной политики, с тем, чтобы не допускать монополизации и формировать конкурентную среду на товарных рынках в регионах. Эффективное управление маркетингом на промышленных предприятиях — залог их коммерческого успеха.

А. А. Сидореня

*Белорусский государственный
экономический университет*

ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

При анализе конкурента следует учитывать четыре основных компонента: будущие цели, текущая стратегия, предположения и возможности. Знание этих четырех компонентов позволит предсказать линию поведения конкурента. Большинство компаний стараются по крайней мере интуитивно определять текущие стратегии конкурентов, а также их сильные и слабые стороны.

На первом этапе необходимо определить, кого из конкурентов следует изучать. Очевидно, что необходимо проанализировать всех значительных из существующих конкурентов, а также потенциальных конкурентов, которые могут появиться на рынке.

Другим принципиально важным подходом является попытка предсказать возможные слияния и поглощения как среди установленных конкурентов, так и вовлеченных извне. Слияние компаний может способствовать выдвигению слабого конкурента или еще большему укреплению сильного. Прогнозирование поглощений осуществляется теми же логическими положениями, что и прогнозирование потенциальных участников.

Диагностирование целей конкурентов (а также того, как они оценивают свои возможности достижения этих целей) позволяет предсказать, будет ли конкурент удовлетворен настоящим положением и финансовыми результатами, и таким образом, собирается ли он изменить стратегию, а также силу своей реакции на внешние события или действия других фирм.

Анализ целей конкурентов позволяет определить, какой бизнес является для него перспективным и какие ресурсы будут направлены на его развитие, а какой бизнес приносит большую прибыль в настоящее время, но в будущем станет менее важным и значительным. Исходя из этих предположений можно выработать стратегию, не затрагивающую интересы создающегося бизнеса конкурента, на котором сосредоточено

основное внимание и угроза для развития которого вызовет ряд нежелательных действий со стороны конкурента.

Следующий компонент анализа конкурента — определение каждого его предположения, которые можно разделить на две главные категории:

- предположения конкурента относительно своего положения в отрасли;
- предположения конкурента относительно отрасли в целом и других компаний в ней.

Одним из наиболее часто используемых индикаторов целей и предположений конкурента относительно бизнеса является история его деятельности на рынке.

Следующим компонентом анализа деятельности конкурентов является разработка основных положений стратегии каждого конкурента. Стратегия может быть как явной, так и неявной — но она обязательно существует в той или иной форме.

Реалистичная оценка возможностей конкурента — это заключительный этап конкурентного анализа. Цели, предположения и текущая стратегия конкурента будут оказывать определенное влияние на вероятность, временной интервал, сущность и интенсивность реакции конкурента. Его сильные и слабые стороны определяют его способность инициировать самому либо реагировать на стратегические действия других фирм в отрасли и изменения внешней среды.

Необходимость комплексного анализа деятельности конкурентов обуславливает потребность фирмы в большом количестве информации. Требуемые сведения могут поступать из различных источников (отчеты перед акционерами, выступления руководства, деятельность отдела исследования рынка, публикации в СМИ, партнеры конкурента, сотрудники, перешедшие на работу в фирму от конкурента и т. д.). Как правило, процесс сбора всей необходимой информации занимает довольно продолжительное время.

Я. С. Соц

Гродненский государственный университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Перед каждым предприятием встает проблема рационального использования материальных, трудовых и информационных ресурсов. И если первые виды ресурсов задействованы достаточно интенсивно, то в использовании информации кроются значительные резервы. Особенно важ-