

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМ ПОВЕДЕНИЕМ ИНТЕГРИРОВАННОЙ КОРПОРАТИВНОЙ СТРУКТУРЫ

ЧЕРКАШИНА М. В.

кандидат экономических наук

НАУМЕНКО М. А.

кандидат экономических наук

ХАРЬКОВ

Посткризисные трансформационные процессы развития национальной экономической системы сопровождаются поисками эффективных форм взаимодействия экономических агентов, наиболее востребованной из которых является промышленная интеграция, направленная на объединение технологических стадий производства, переработки, сбыта и реализации готовой продукции. Формой реализации таких кооперационных процессов является создание интегрированных корпоративных структур (ИКС), сущностные характеристики которых достаточно подробно были рассмотрены авторами в своих предыдущих статьях. В условиях ограниченности финансовых ресурсов товаропроизводителей и сопутствующего ослабления потребительского спроса только интеграционное сотрудничество позволяет решать проблемы сохранения и распространения в стратегическом плане конкурентных преимуществ различных субъектов хозяйствования.

Существует достаточно большое количество работ [1, 3, 4, 8, 9, 11], посвященных отдельным вопросам управлению конкурентоспособностью различных экономических субъектов, к преимущественному рассмотрению среди которых относят разработку стратегии ведения конкурентной борьбы [8, 9] и оценку уровня конкурентоспособности продукции [1, 4]. Как правило, такие исследования не учитывают таких особенностей жизнедеятельности ИКС как, например, наличие сложной структуры взаимодействий участников интегрированного объединения, проявление конкурентно-кооперационных отношений, возникновение условий для наложения и соотнесения жизненных циклов отдельных продуктов и предприятий участников ИКС. Указанные особенности определенным образом видоизменяют подход к организации конкурентного поведения ИКС (это при том, что в большинстве случаев также рассматривается только конкурентное поведение отдельных предприятий, да еще и в англоязычной литературе

[12, 13], без учета национальной специфики) и тем самым актуализируют необходимость проведения исследований в данной сфере.

Целью статьи выбрана постановка задачи обоснования приоритетных направлений реализации конкурентного поведения интегрированной корпоративной структуры, с последующей разработкой рекомендаций по организации соответствующего контура управления. В контексте цели статьи следует обратить внимание на неоднозначность трактовки сущности понятия конкурентного поведения даже для уровня отдельного предприятия. Так, наиболее распространенным [3] есть представление конкурентного поведения как определенной позиции, занимаемой предприятием, в процессе принятия решений занимает по отношению к своим конкурентам. Такой подход не может рассматриваться как полностью правильный из-за статичности данного определения и невозможности на его основе определиться с совокупностью действий предприятия или ИКС. В этом контексте можно на основе [7] трансформировать понимание конкурентного поведения в устойчивый комплекс действий, предпочитаемый субъектом для решения различных задач управления его конкурентоспособностью.

Рассматривая теоретический базис исследования, обратим внимание на возрастающее распространение концепции, представляющей конкуренцию как поведенческую категорию, трактующую конкуренцию через соперничество за лучшие с точки зрения представленности на рынке условия. Естественно эту концепцию следует рассматривать в симбиозе с структурными (конкуренция как поддержание определенного конкурентного статуса среди участников рынка) и функциональными (конкуренция как способность создавать и поддерживать новые конкурентные преимущества) концепциями, что очень часто забывают адепты того или иного теоретического направления. В качестве базиса для симбиоза указанных концепций в рамках цели исследования конкурентное поведение ИКС предлагается трактовать с точки зрения теории организационной экологии [5, 10], рассматривающей конкуренцию как многомерную координационную модель поведения предприятий в рамках выбранной экологической ниши. Фактором выбора конкурентного поведения, согласно [10, с. 100] при этом будет интенсификация информационного обмена и есте-

ственный отбор более эффективных форм. Интересным замечанием при этом будет рассмотрение конкурентного поведения ИКС ($KP_{ИКС}$) с точки зрения введенного в [5, с. 42] понятия «смертности ИКС» (конкуренция приводит к изменению взаимодействия участников ИКС в рамках выбранной организационной формы и увеличивает частоту распада ИКС по мере роста популяции).

В контексте организации управления конкурентным поведением ИКС, ориентируясь на предложенное понимание $KP_{ИКС}$, следует принципиально отделить стратегию осуществления конкурентной борьбы (как ориентиров выбора конкурентного поведения) от тактических приемов конкурентного поведения (форм, методов, инструментов и подходов к осуществлению определенных действий в рамках конкурентной борьбы). Организация разработки стратегии конкурентного поведения в целом соответствует общепринятым подходам [2, 6] и представляет собой стандартный цикл от формирования системы целей и выбора подхода к взаимоотношению с конкурентами (игнорирование, нейтрализация, сближение и т.д.), до разработки конкретных планов и бюджетов.

В данном организационном контексте следует поддержать А.Р. Саффиулина [11] в его интерпретации уровня конкурентоспособности как конфигурации различных свойств экономического объекта. Конкурентное поведение при этом можно интерпретировать как вид экономической динамики, направленной на обеспечение наиболее сбалансированного сочетания различных атрибутов, определяющих сущность как непосредственно определенного субъекта хозяйствования, так и результатов его жизнедеятельности (категория результат тут вводится как синоним продукта или услуги, находящейся на выходе логистической цепочки предприятия или интегрированной корпоративной структуры; при этом возникает возможность более дифференцированного подхода к управлению конкурентоспособностью такого «выхода» из системы). Данное предложение отличается определенной новизной в рассмотрении сущности конкурентоспособности ИКС поскольку большинство исследований [1, 4, 9] ограничивается введением различных ортогональных проекций в интегральный показатель конкурентоспособности с назначением каждой из них определенного весового коэффициента. Нами же предлагается введение в механизм управления конкурентоспособностью ИКС соответствующего контура, балансирующего различные ортогональные векторы интегрального показателя (конкурентное поведение выступает синонимом такого балансирования).

Организационный контекст управления $KP_{ИКС}$ требует рассмотрения основных составляющих конкурентного поведения, выделение и формализацию которых предлагается осуществить в контексте теории множеств. Так, относительно непосредственно конкурентных действий, думается, необходимым будет выделение аспектов восприятия конкурентов ($\{BK\}$) и реализации или типа конкурентного поведения ($\{TKP\}$). Так, в процессе жизнедеятельности ИКС может ориентировать свои действия по отношению к конкурентам таким образом: $\{BK\} = \{\text{устранение конкурентов, обособление от конкурентов, сближение с}$

конкурентами, сдача позиций конкурентам, противодействие конкурентам, установление кооперации}\}.

Понятно что каждый участник ИКС, согласно своим (Π_{CX}) и корпоративным ($\Pi_{ИКС} = \Pi_{CX}$) по разному может строить свое поведение в рамках соответствующего ему элемента $\{BK\}$. Тут можна сформировать отображения $\Pi_{ИКС} : BK_{ИКС} \rightarrow TKP_{ИКС}$ и $\Pi_{CX} : BK_{CX} \rightarrow TKP_{CX}$, которые и будут показывать как ИКС обеспечивает воздействие (или принимает угрозы) на конкурентов.

Анализ экономической литературы позволил выделить несколько типов конкурентного поведения: TKP_1 – независимое поведение (игнорирование деятельности конкурентов, например при сильной доминирующей позиции); TKP_2 – кооперативное поведение (согласованное решение вопросов крупными участниками олигополистического рынка или участниками желающих улучшить позицию по отношению к совместным конкурентам); TKP_3 – адаптивное поведение (приспособление к активным действиям конкурентов или к прогнозу их реакций на действие ИКС и ее участников); TKP_4 – опережающее поведение (реализация собственных действий с учетом прогноза действий конкурентов и в направлении захвата конкурентного ресурса); TKP_5 – агрессивное поведение (такое планирование собственных действий, когда их реализация обязательно приведет к максимизации проигрыша определенных конкурентов).

Следует отметить, что предложенное структурирование $\{BK\}$ и $\{TKP\}$ соответствует уровню отдельного субъекта хозяйствования. В условиях же ИКС следует предусмотреть варианты сочетания различных видов поведения для разных участников ИКС. С этой точки зрения предлагается выделение уровней конкурентоспособности ($\{UK\}$) и применение архитектурного подхода к описанию $KP_{ИКС}$. Так с точки зрения наполнения $\{UK\}$ предлагается выделение конкурентоспособностей: товара или услуги, как полезного результата на выходе корпоративной логистической системы ИКС; субъекта хозяйствования, как участника ИКС; отдельного направления взаимодействия участников ИКС (НВУ) и непосредственно ИКС в целом (архитектоника ИКС при этом предполагает, что ИКС состоит из нескольких направлений взаимодействия участников ИКС, т.е. $ИКС = НВУ$ и $НВУ = CX$). Соответственно ориентиром для конкурентного поведения ИКС выступает балансирование атрибутов конкурентоспособностей в рамках отдельных CX НВУ ИКС по таким критериям как, например, цена, качество, лояльность, узнаваемость, достаточность уровня развития потенциала, доступность ресурсов, затратность переключения и т.д.

Возвращаясь к организационному аспекту обратим внимание, что непосредственно управление конкурентным поведением требует наличия определенной системы методов реализации конкурентного поведения, заданных через множество $\{M_{КП}\}$. Естественно, что рациональная система управления $KP_{ИКС}$ потребует распределения данных методов между различными архитектурными проекциями ИКС. При этом, указанное распределение предлагается основывать на применении портфельного анализа и

выделении ряда матриц: $\|CX \ HBU\|$ (для организации согласования конкурентного поведения отдельных участников в рамках интегрированных видов деятельности, что задается через отображение $\Pi_{CX}: \|CX \ HBU\| \rightarrow M_{kl}$) и $\|HBU \ ИКС\|$ (для перевода конкурентного поведения на корпоративный уровень через $\Pi_{ИКС}: \|HBU \ ИКС\| \rightarrow M_{kl}$).

Исходя из вышеперечисленного, систему управления конкурентным поведением интегрированной структуры можно представить в виде кортежа:

$$КП_{ИКС} = \langle CX, HBU, \Pi_{ИКС}, \Pi_{CX}, BK, ТКП, УК, M_{kl}, ЭБ \rangle \quad (1)$$

Организация управления конкурентным поведением ИКС в рамках данного кортежа сведется к созданию не просто определенного конкурентного преимущества для ИКМ, а к формированию совокупности конкурентных преимуществ участников ИКС (И/СХ) дифференцированных по направлениям взаимодействия (И/НВУ). При этом $КП_{ИКС}$ будет ориентировано на формирование пула конкурентных преимуществ интеграционного образования.

В данном ключе логичным будет рассмотрение предлагаемой авторской трактовка конкурентного поведения с точки зрения теории ситуационного менеджмента (сценарного подхода к управлению). Ориентируясь на объективную возможность получения различных вариантов балансирования и сочетания атрибутов отдельных $CX \ HBU \ ИКС$ можно предложить рассматривать каждый жизнеспособный вариант их сочетания как сценарий развития событий. При этом целесообразным будет введение вероятности проявления полезных или деструктивных свойств (положительной или отрицательной синергии) отдельных атрибутов $КП_{ИКС}$ в ответ на проявление какого-либо актуального для рассмотрения фактора конкурентоспособности ИКС. Такая вероятность будет рассматриваться как проявление определенного сценария обязательно с точки зрения всей цепочки развития событий (тут авторы настаивают на необходимости полного отхода от статического или одномерного определения уровня конкурентоспособности и рассмотрения ее как направленного вектора).

Соответственно оценка конкурентоспособности ИКС может представляться как аддитивная свертка одномерных показателей (сочетания ретроспективных и перспективных за различными сценариями показателей) в рамках предполагаемой динамики развития экономического объекта. Более того, сам процесс оценивания конкурентоспособности будет рассматриваться как результат прогнозирования по динамической мультифакторной модели.

Кроме этого, довольно интересным в контексте авторской трактовки конкурентоспособности становится определение уровня конкурентоспособности через категорию экономической безопасности. Действительно, объективно необходимым будет осуществление свертки вектора характеристик $КП_{ИКС}$ с точки зрения введения в сценарии вероятности проявления факторов-угроз (например, утраты контроля над определенным фактором конкурентоспособности или ключевым ресурсом, предоставляющим ус-

пех в конкурентной борьбе или возможности получения конкурентами подобной к используемой в ИКС технологии). Данное предложение может быть обосновано с точки зрения трактовки А. Р. Саффулиным [11] конкурентоспособности как «способности обладая определенными возможностями противостоять конкурентам». Соответственно при определении уровня конкурентоспособности и вариантов конкурентного поведения следует закладывать сценарии (и вероятности их проявления) утраты всех или определенной части таких возможностей (вводя в рамках общепринятых интегральных показателей удельные веса вклада каждой возможности в общий уровень конкурентоспособности ИКС). В кортеже (1) возможные факторы-угрозы для КПИКС формализованы через множество $\{ЭБ\}$.

Конечной целью конкурентного поведения ИКС является получение определенных конкурентных преимуществ с последующим их воплощением в осязаемый финансовый или прочий результат (под прочим результатом тут понимается возможность использования любой из актуальных среди современных концепций, позволяющих в качестве результата рассматривать, например, рост стоимости ИКС, повышение лояльности потребителей и контрагентов ИКС, увеличение доли рынка в выбранных стратегических зонах хозяйствования и т. д.). С точки зрения управления указанным в формуле (1) $КП_{ИКС}$ обратим внимание, что конкурентоспособность реализуется за счет обладания определенным конкурентным преимуществом. Такое преимущество может быть унаследованным или приобретенным в конкурентной борьбе (результатом определенного конкурентного поведения). Основная идея заложенная в выделении этого элемента кортежа (1) состоит в том, что конкурентное преимущество, с одной стороны, выступает объектом или результатом конкурентной борьбы (конкурентное поведение как борьба за обладание определенным ресурсом или компетенцией), а с другой – выступает средством или фактором ведения конкурентной борьбы (конкурентное поведение как реализация заложенного в ИКС конкурентного преимущества). Естественно, что нельзя разрывать данные аспекты конкурентного поведения друг от друга, поскольку только в таком случае возможно получение «петли взаимного усиления» конкурентного преимущества ИКС (тут взаимное усиление будет выступать как реализация положений закона возрастающей отдачи).

Для описания конкурентного поведения ИКС нами предлагается дополнительно ввести понятие поля конкурентной борьбы как географического или институционального пространства, на котором ИКС будет реализовывать свое конкурентное поведение. Именно в рамках такого поля будут раскрываться динамические характеристики состояния конкурентных преимуществ ИКС (будут раскрываться обозначенные выше сценарии конкурентного поведения).

Конкурентным поведением и реализацией выбранного сценария развития событий необходимо управлять, что требует введения определенных количественных оценок (в авторской интерпретации –

индикаторов конкурентоспособности или ориентиров реализации конкурентного поведения). Естественно, что выбор и количественное оценивание таких индикаторов также необходимо осуществлять в рамках предложенного подхода к корректированию уровня конкурентоспособности на уровень экономической безопасности ИКС. Тут можно предложить воспользоваться матрицей реализации конкурентного поведения ИКС, представленной пересечением осей уровня проявления угроз экономической безопасности и уровня имеющихся у ИКС конкурентных преимуществ (показательным тут будет выделение в рамках данной матрицы обоснованных выше уровней $CX \cup HBY \cup ИКС$ как третьего измерения-оси матрицы). Для каждого сегмента предложенной матрицы характерен свой набор инструментов реализации конкурентного поведения, свой подход к выбору сценария развития событий и свои уровни пороговых значений для индикаторов реализации конкурентного поведения.

Таким образом, в статье предложен подход к трансформации пониманию и формализованного представления организации управления конкурентным поведением интегрированных корпоративных структур. Вместе с тем практическая реализация предложенного подхода требует проведения дальнейших исследований в сфере конкретизации методов и механизмов реализации конкурентного поведения при их распределении между уровнями интегрированного образования. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Воронкова А. Е., Калюжна Н. Г., Отенко В. І.** Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект. Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 427 с.
2. **Горбатов В. М.** Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 592 с.
3. **Дж. О’Шонесси.** Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Пер. с англ. под ред. Д. О. Ямпольской. – СПб: Питер, 2001 – 864 с.
4. **Иванов Ю. Б.** Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. Научное издание / Колл. авторов. – Харьков.: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
5. **Олдрич Х.** Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Экономическая социология. – 2005. – Том. 6. – №4. – С. 39-53
6. **Пилипенко А. А.** Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку. Монографія. – Харків: ВД «Інжек», 2008. – 408 с.
7. Полный текст Третьего издания «Большой советской энциклопедии» в 30 томах [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://encycl.yandex.ru>
8. **Портер М. Э.** Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
9. **Прахалад К. К., Рамасвами В.** Майбутнє конкурентії. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами. – К.: Видавництво Олексія Капустя, 2005. – 258 с.
10. **Радаев В. В.** Популяционная экология организаций // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Том. 3. – № 2. – С. 99 – 108
11. **Сафиуллин А. Р.** Методология управления конкурентными преимуществами на мезоуровне: монография. – Казань: Изд-во КГУ. – 2010. – 412 с.
12. **Chase R. B., Aquilano N. J., Jacobs F. R.** Operations management for competitive advantage. – Boston: McGraw-Hill Irwin, 2001. – 764 p.
13. **Camarinha-Matos L. M.** Collaborative networks: reference modelling / L. M. Camarinha-Matos, H. Afsarmanesh. – New York: springer, 2008. – 334 p.