

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РЕГИОНА

MANAGING THE COMPETITIVENESS OF THE REGION

*Флячинская Н.Н., ассистент,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
Flyachinskaya N.N.,
Brest State Technical University,
Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

Статья посвящена процессу управления конкурентоспособностью региона, рассматривается последовательность взаимосвязанных операций для эффективного управления данной сферы.

Annotation

The article is devoted to the process of managing the competitiveness of the region, the sequence of interrelated operations for effective management of this sphere is considered.

Развитие экономики напрямую связано с повышением конкурентоспособности регионов. Для качественной разработки управленческих решений, которые бы могли повышать уровень конкурентоспособности региона необходимо использовать эффективную, технологию управления региональной конкуренции, которая в свою очередь должна базироваться на адекватной оценке самого состояния региональной конкурентоспособности.

Регион, как экономический субъект, все же остается зависимым от национальной экономики и ограничен законодательно закрепленными возможностями. На этапе определения приоритетов повышения конкурентоспособности региона и его целей рассматривается конкурентоспособность со стороны тактического уровня, то есть текущие вопросы, так и стороны стратегического повышения конкуренции региона, его перспективы и способы достижения. Это осуществляется с целью сопоставления реального уровня конкурентоспособности, который был достигнут за предыдущий исследовательский период и перспективного видения его уровня. Кроме того, это дает возможность эффективнее выбирать политику регионального управления и его инструментарий.

Основными приоритетными направлениями конкурентоспособности региона могут быть:

- удержание своих конкурентных позиций среди других регионов;
- усиление составляющих элементов конкурентоспособности региона;
- повышение уровня конкурентоспособности региона до следующего отчетного периода (в основном за год);
- разработка планов повышения и удержания конкурентоспособности региона на разный период времени;

- разработка системы стимулирующих инструментов для активизации инновационной деятельности;
- выбор характера и способ регионального влияния на конкурентоспособность административно-территориальных единиц;
- определение региональных возможностей стимуляции, активизации, содействию и мотивации повышения развития составляющих экономических элементов конкурентоспособности методом первичного или вторичного воздействия;
- приобретение конкурентных преимуществ регионом и укрепление региональных позиций среди регионов конкурентов;
- формирование предпосылок и требований к субъектам управления, которые осуществляют или разрабатывают политику повышения конкурентоспособности региона;
- разработка, внедрение управленческих решений, которые направлены на повышение конкуренции региона на разный период времени и т. п.

Информационное обеспечение оценки конкурентоспособности региона предусматривает формирование базы данных о внутренней среде региона на основе анализа статистической отчетности, данных управленческого, финансового, налогового, управленческого учета. Аналогично речь идет об аккумуляции информации о внешней среде региона, его конкурентах-регионах и их инфраструктурном обеспечении, отраслевых особенностях развития регионов, проведении инновационной политики и инвестиционной привлекательности. Такая информация должна возобновляться и систематически обрабатываться.

Анализ уровня конкурентоспособности региона в соответствии с основными регионами-конкурентами дает возможность выявить конкурентные преимущества над другими. Региональная политика, проводимая органами управления, является открытой и результаты ее могут служить опытом для других [1].

В ходе анализа ресурсных возможностей по реализации управленческих решений повышения конкурентоспособности региона изучаются финансовое, техническое, имущественное, кадровое, материальное, энергетическое, информационное обеспечение реализации выбранных управленческих решений, взвешиваются ресурсные возможности и ограничения, анализируются потенциальные источники привлечения необходимых ресурсов, оцениваются риски, связанные с этим процессом. Операции, что следует реализовать на данном этапе:

- исследование участия региона по воплощению управленческих решений повышения конкурентоспособности региона;
- оценка финансовых возможностей региона;
- изучение кадровых возможностей и потенциала осуществления управления региональной конкурентоспособностью;
- анализ потребностей и слабых позиций на пути достижения необходимого уровня конкурентоспособности;
- выявление и оценка рисков достижения выбранных управленческих решений в текущем периоде;
- определение резервов и источников устранения рисков.

Обоснование инструментария повышения уровня конкурентоспособности предусматривает выбор методов и методик достижения выбранных решений с повышением конкурентоспособности региона или же выбор ключевого подхода и способа ведения управленческой политики, направленной на получение лучших показателей в конкуренции региона. Целью управленческой деятельности региона является нахождение таких форм, методов, средств и инструментов принятия решений, которые бы способствовали достижению оптимального результата в конкретных условиях. На этом этапе целесообразным является реализация таких операций:

- формирование критериев выбора инструментария для управленческих решений по повышению конкурентоспособности региона;
- обоснование базового подхода к решениям управления по вопросу повышения конкурентоспособности;
- выбор методов и методик регионального управления по повышению конкурентоспособности региона.

В рамках существующих ресурсных или институциональных ограничений субъекты управления в своих разработанных решениях опираются на выбор того, что соответствует оговоренным критериям решения проблемы. Количество предложенных вариантов зависит от имеющихся в регионе ресурсов, времени, информации, необходимой для обоснования решения и т. п.

Финансовое обоснование предложенных мер предусматривает разработку прогноза влияния выбранных управленческих решений по повышению конкурентоспособности региона и затрат для реализации его осуществления. Перечень операций, которые стоит реализовывать на этом этапе:

- определение органами управления региона ответственности и обязательства за выбранные управленческие решения по повышению региональной конкурентоспособности;
- передача входящей документации в ответственные координационные центры (плановоэкономический отдел, финансовый отдел);
- уточнение системы критериев на предмет достижения желаемых показателей уровня конкурентоспособности региона.

Формирование административных рычагов достижения конкурентоспособности региона. Речь идет о разработке единой политики и процедуры, которые призваны создать условия для реализации выбранных вышеупомянутых мер. Совокупность операций на данном этапе охватывает:

- формирование единой политики повышения и обеспечения конкурентоспособности региона в рамках выбранных управленческих решений;
- формирование системы управленческой культуры на основе выбранной политики;
- разработка унифицированных правил и процедур, направленных на реализацию управленческой культуры;
- определение региональных возможностей в создании административных рычагов влияния.

Разработка программы достижения ожидаемого уровня конкурентоспособности региона. Такая программа является завершающим этапом практического применения оценки конкурентоспособности региона и детализацией политики повышения региональной конкурентоспособности. Программа достижения ожидаемого уровня конкурентоспособности содержит показатели, мероприятия, финансовое обоснование, периоды выполнения заданий, ответственных исполнителей. То есть, это конкретный план действий, который подлежит реализации в текущем периоде с целью поэтапного повышения конкурентоспособности региона. На этом этапе следует выполнять следующие операции:

- обобщение всего массива данных относительно уровня конкурентоспособности региона и формирование программы достижения ожидаемого уровня конкурентоспособности региона;
- детализация указанных управленческих решений с центрами выполнения по административно-управленческому разделению региона;
- формирование четких временных границ выполнения программы центрами ответственности и распределение полномочий.

Реализация управленческих решений по повышению конкурентоспособности региона. Пока решения не воплощены в жизнь – это не решения, а лишь намерения [2, с. 421]. Для их реализации требуется большая организационная работа. Часто дело осложняется тем, что люди своей деятельностью или бездействием могут вносить существенные коррективы в первоначальный вариант решения, это вызывает дополнительные затраты времени и средств, которые нужно компенсировать или догонять во времени выполнения решений. Поэтому в технологической цепи управленческих операций, направленных на решение проблем, сложным и ответственным является этап выполнения принятых решений. Выполнение управленческих решений по повышению конкурентоспособности региона предполагает осуществление таких операций:

- определение календарных сроков выполнения решений и получения конечного результата изменения конкурентоспособности региона;
- назначение ответственных исполнителей;
- инструктаж исполнителей, разъяснение их места и значимости в общем управлении, конкретизация задач выполнения и ответственности в пределах должностных обязательств;
- материально-техническое обеспечение выполнения управленческого процесса, а также обоснованное распределение ресурсов;
- проведение совещаний, разъяснение целей и задач, ведение диалога со всеми участниками управленческого процесса;
- координация действий исполнителей;
- корректировка ранее принятого решения в зависимости от изменения ключевых факторов или среды функционирования;
- мотивация деятельности исполнителей в пределах прав и обязанностей должностных лиц;
- учет и контроль исполнения на основе периодического мониторинга изменений экономических показателей региональной деятельности.

Важная роль в процессе реализации управленческих решений принадлежит контролю, который обеспечивается налаживанием обратной связи. Это особенно важно для реализации решения, которое осуществляется в несколько этапов и является сложным в выполнении. Обратная связь позволяет своевременно получать информацию для корректировки решений, при необходимости вносить изменения в ход их реализации. Также результатом контроля над осуществлением управленческих решений может быть смена участников. Характер контроля зависит от сложности принимаемых управленческих решений или от степени квалификации участников. Основные операции данного этапа:

- согласование сроков и характера осуществления контроля над выполнением управленческих решений;
- сопоставление запланированных результатов с полученными;
- налаживание обратной связи со всеми участниками управленческого процесса;
- оценка использования ресурсов, которые расходуются на осуществление управленческих решений для повышения конкурентоспособности региона [3].

Существует несколько основных мер в случае отклонения от плана выполнения: поиск альтернативного решения, пересмотр сметы на реализацию управленческих решений, пересмотр сроков выполнения, осуществление корректировки решений, прекращение реализации управленческих решений [4].

Заключительным этапом является получение результатов от реализованных и внедренных управленческих решений повышения конкурентоспособности региона. Результаты представляются на основе сопоставления полученного полезного эффекта за определенный период времени. На данном этапе осуществляются следующие операции:

- проводится сравнение полученных результатов на основе динамики соответствующих показателей региональной деятельности;
- определяется эффективность полученных результатов на основе ресурсных затрат на выполнение управленческих решений и полученного экономического эффекта от реализации управленческих решений;
- графические приложения и статистическое сравнение используются для представления результатов.

На наш взгляд именно осуществление достоверной оценки имеющегося уровня конкурентоспособности региона является основой для принятых управленческих решений, по его повышению или удержанию. Систематическое сравнение полученных результатов предоставит возможность проявить сильные и слабые стороны деловой активности региона. Принятый курс регионального развития инновационной деятельности и успешной реализации управленческих решений предоставит региону получать долгосрочные дивиденды от повышения своего уровня конкуренции. Четкость управления региональной конкурентоспособностью требует уменьшать время принятия решений на определенных этапах и операциях, и доводить до эффективного результата.

Литература

1. Тихомирова, Е.И. Экономический рост и конкурентоспособность русских регионов: статистико-экономическое исследование / Е.И. Тихомирова. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2006. – 420 с.
2. Цюцюра, С.В. Управление инновационными проектами модернизации предприятий энергоемких отраслей / С.В. Цюцюра. – К.: Научный мир, 2007. – 225 с.
3. Воротников, А. Конкурентоспособность регионов и задачи региональных властей в области корпоративной политики / А. Воротников // Рос. экон. журнал. – 2001. – № 7. – С. 94-95.
4. Винокурова, М. В. Конкурентоспособность и потенциал кластеризации отраслей экономики Иркутской области / М.В. Винокурова // ЭКО. Всерос. экон. журналчик. – 2006. – № 12. – С. 73-91.

БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ КАК СРЕДСТВО ПРОГНОСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ

BIG DATA AS A TOOL OF PREDICTIVE ANALYSIS TO INCREASE THE EFFECTIVENESS OF MARKETING DECISIONS

Фролова Д.А., Гулецкая Е.А.,

Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,

г. Минск, Республика Беларусь

Frolova D.A., Huletskaya L.A.,

*Belarussian State University of Informatics and Radioelectronics,
Minsk, Republic of Belarus*

Аннотация

Данная научная статья исследует возможность использования потенциала больших данных (Big Data) в повышении эффективности работы маркетинговых инструментов на основе прогностического анализа поведения потребителей. Описаны внутренние и внешние данные компании, которые могут быть использованы для анализа поведения потребителей. А также подчеркивается важность сегментирования и профилирование клиентов для анализа потребительского поведения.

Annotation

This scientific article explores the possibility of using the potential of Big Data in increasing the efficiency of marketing tools based on predictive analysis of consumer behavior. The internal and external data of the company are described, which can be used to analyze consumer behavior. It also emphasizes the importance of segmenting and profiling customers for analyzing consumer behavior.

Современные технологии позволяют хранить и обрабатывать огромное количество информации и данных, связанных с управлением потребительским пове-