DOI: 10.17117/na.2016.07.01.147

Поступила (Received): 22.07.2016

<http://ucom.ru/doc/na.2016.07.01.147.pdf>

Пахомова Ю.В.
Оценка конкурентоспособности рынка
услуг сотовой связи

Pakhomova Yu.V.
System of administrative consulting of the market
of services of cellular communication

В статье определены особенности применения процессно-ориентированного подхода дает возможность получить конкретные результаты деятельности предприятий сотовой связи, такие как предложение товаров и услуг высокого качества, конкурентоспособные преимущества, позволяющие более гибко реагировать на изменения внутренней и внешней среды

Ключевые слова: услуга, рынок, конкурентоспособность, инвестиции, экономика

The article is devoted of application of the process oriented approach gives the chance to receive specific results of activities of the entities of cellular communication, such as goods offering and high-quality services, the competitive benefits allowing to react more flexibly to changes of internal and external environment

Key words: service, market, competitiveness, investments, economy

Пахомова Юлия Владимировна

Кандидат экономических наук, доцент
Воронежский государственный технический университет
г. Воронеж, Московский пр-т, 14

Pakhomova Yulia Vladimirovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Voronezh state technical university
Voronezh, Moskovsky ave., 14

Особо актуальным направлением в системе управления развитием регионального рынка услуг сотовой связи является применение процессно-ориентированного подхода, который включает применение стратегии управления конкурентоспособностью, эффективностью деятельности и управления издержками [4,6].

Реализация экономического потенциала региона подразумевает его конкурентоспособность. Конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность регионального рынка услуг сотовой связи являются существенными факторами развития региона. Повышение их конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности даёт возможность региону конкурировать на межрегиональном и межгосударственном пространстве [1,5,8].

Однако, конкурентоспособность отрасли связи не всегда характеризуется конкурентоспособностью предлагаемых в данном сегменте товаров и услуг, а также спросом на них.

Конкурентоспособным является то предприятие, которое предоставляет услуги на рынке, характеризующимся технико-функциональными, экономическими, организационными и другими характеристиками, соответствующими ожиданиям потребителя, определяющим рыночную долю, и препятствующим распределению в сторону другого объекта.

Конкурентоспособность предприятия определяется комплексом показателей, необходимых для функционирования на рынке услуг. Потребители выбирают предприятие, способное в полной мере удовлетворить его потребности. Факторы, определяющие успех предприятия, характеризуются новыми коммуникационными технологиями, инструментами в управлении, низкой ценой товаров у услуг, высоким качеством связи, предоставлением дополнительных услуг, индивидуальным подходом к потребителям. Данные факторы позволяют определить конкурентную позицию и конкурентные преимущества предприятия услуг и свидетельствуют об увеличении количества предприятий. Так как на деятельность предприятия сотовой связи большое влияние оказывает макросреда (внешняя среда), большое значение имеет применение эффективных методов управления, включающих способы и действия, позволяющие предприятиям приспособиться к внешним воздействиям на основе прогнозных значений и укрепить конкурентную позицию. Основными факторами, определяющими отраслевую конкурентоспособность, являются [2,3,7]:

- природные ресурсы;
- издержки производства;
- качество товаров и услуг.

На уровень конкурентоспособности отрасли, и отдельных хозяйствующих субъектов воздействуют макроэкономические факторы, такие как государственная политика, финансовая система, институциональная среда [9,10].

Отраслевой сегмент услуг характеризуется:

- полезностью или потребностью в данной отрасли в регионе;
- внешней привлекательностью отрасли, то есть превышением реальной стоимости акций предприятий, работающих в отрасли над их номинальной стоимостью. Инвестиционную привлекательность отраслевого сегмента – рынка услуг можно оценить величиной объема привлеченных инвестиций; уровнем цен на предоставляемые товары и услуги; объемом «производства» услуг; уровнем издержек предприятий; динамикой финансовых ресурсов, привлекаемых предприятиями; уровнем применения процессно-ориентированного подхода.

Информационную инфраструктуру рынка услуг сотовой связи можно представить в виде системы информационно – коммуникационного обеспечения взаимосвязей между сферами деятельности, организациями, институтами, обеспечивающими функционирование рыночного механизма и непрерывность производственного процесса [11].

Для достижения конкурентного преимущества предприятия сотовой связи предоставляют услуги, позволяющие быстро и надежно осуществить связь между абонентами различных регионов, предлагают абонентам товары, приобретают новое оборудование, позволяющее использовать радиочастотный

спектр для обеспечения большей зоны покрытия территории региона, внедряют новые технические средства, снижают цены по сравнению с конкурентами.

Для оценки инвестиционной привлекательности рынка услуг сотовой связи необходимо проанализировать следующие показатели:

- выход на рынок новых операторов, предприятий, предлагающих товары и услуги;
- воздействие внутриотраслевой конкуренции;
- влияние со стороны покупателей, а также со стороны макросреды.

Таким образом, эффективное управление позволяет поддержать и расширить деятельность предприятия, обеспечить конкурентоспособные преимущества в будущем. Оценить эффективность управления конкурентоспособностью предприятия услуг сотовой связи возможно на основе инвестиционных вложений и фактического регионального дохода.

Список используемых источников:

1. Пахомова Ю.В. Принципы эффективности функционирования инновационных систем управления на предприятии // Вопросы экономики, организации и управления в хозяйствующих субъектах. Воронеж: Воронежский государственный технический университет, 2013. С. 102-104.
2. Пахомова Ю.В. Прогнозирование в менеджменте: модель развития предприятия сотовой связи // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2014. Т. 10. № 5. С. 125-129.
3. Пахомова Ю.В., Преображенский Б.Г. Модель прогнозирования для менеджмента развития регионального рынка услуг сотовой связи // Регион, системы, экономика, управление. 2014. №3 (26). С. 162-167.
4. Пахомова Ю.В. Управление развитием предприятия сотовой связи с помощью системы менеджмента // Инновационный Вестник Регион. 2014. № 3. С. 7-10.
5. Пахомова Ю.В. Эффективность управления предприятием услуг сотовой связи на основе методов инновационного менеджмента в условиях рыночной экономики // Инновационный Вестник Регион. 2015. № 2. С. 50-53.
6. Пахомова Ю.В. Роль менеджмента в управлении предприятием сотовой связи // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2014. Т. 10. № 3-1. С. 114-119.
7. Пахомова Ю.В. Модель гармоничного развития рынка услуг сотовой связи // Среднерусский вестник общественных наук. 2008. № 4. С. 123-126.
8. Салова Г.Ф., Пахомова Ю.В. Оценка эффективности инноваций. Воронеж, 2007. 174 с.
9. Бородина Т.А. Повышение качества жизни как приоритетное направление государственной политики // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. 2016. С. 39-41.
10. Бородина Т.А. Согласование экономических интересов субъектов хозяйствования на рынке медицинских услуг: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Тамбов, 2011.
11. Шивцова А.Б., Рощупкина И.В. Оценка социальной эффективности менеджмента организации // Научные труды SWorld. 2010. Т. 8. № 1. С. 52а-53.