

image not found or type unknown



**Что же такое конкурентный прессинг? Само слово прессинг** используется в футболе для обозначения особого тактического приема заключающегося в давлении и атаке игроков соперника, вынуждая их либо терять мяч (с тем чтобы тут же перейти из обороны в атаку), либо не давать им времени для свободной оценки ситуации. Таким образом, находясь под постоянным давлением, соперник вынужден принимать решения и действовать очень быстро. Я считаю, что применение конкурентного прессинга является жизненно важным наступлением в конкуренции.

Применение наступательной модели нельзя расценивать как полное забвение данными субъектами бизнеса оборонительных или других известных нам и вполне вероятных действий против намеченных соперников. Если соперник увлечен угрозосозиданием, то противостоящей ей компании порой не остается ничего иного, кроме обеспечения собственной угрозоустойчивости. Если соперник проводит форсированные или скрытые наступательные приемы, то наилучшим решением для противной стороны станет искусное выполнение оборонительных приемов, обеспечивающих обороноустойчивость компании на жизненно необходимом уровне.

Для оборонительной тактики действий субъектов предпринимательского бизнеса характерно применение моделей конкурентного поведения, в которых роль базисных приемов выполняют приемы обороны. Оборонительной называется модель конкурентного поведения, применение которой обусловлено решением важной тактической задачи по оказанию сопротивления давлению и влиянию наступающих соперников. Оборонительная тактика действий применяется субъектами бизнеса для успешной защиты от встречных действий противников, равных им по силам или превосходящих их собственные конкурентные силы. Ее целью является удержание ими выгодных конкурентных позиций; удержание желаемого конкурентного статуса.

В противоположность наступательным приемам конкурентного поведения применяемые компаниями приемы обороны всегда направлены на то, чтобы помешать соперникам осуществить опережение их с использованием тактики наступательных действий. Противостоять наступательной тактике соперников эффективнее всего, конечно, применяя такую же точно тактику. Но эта тактика

действий субъектов предпринимательского бизнеса ведет к прямому столкновению противников, между тем, не все компании постоянно бывают способны на такое поведение и решаются на него.

Применяя оборонительную модель конкурентного поведения, компании придерживаются целевых установок на сохранение имеющихся достижений, но не на наращивание имеющихся конкурентных пре имуществ и создание новых. Конкурентные приемы, относящиеся к тактике оборонительных действий, применяются лишь для защиты субъектов предпринимательского бизнеса от применения против него соперниками наступательной тактики первого хода, либо тактики второго хода. В число таковых входят:

- конкурентные приемы, проводя которые, субъекты бизнеса относятся к противостоящей стороне как к непримиримому сопернику; данные приемы выполняются обычно в агрессивной манере;
- конкурентные приемы, проводя которые, субъекты бизнеса дают противоположной стороне намек на возможное сотрудничество; названные приемы выполняются компаниями в дружественной манере;
- конкурентные приемы, проводя которые, субъекты бизнеса демонстрируют полное безразличие и отсутствие всякого интереса к вероятным и вполне реальным соперникам, что нередко является верным признаком зреющего в недрах компании стремления уйти из бизнеса.