

Конкуренция и конкуренты

- **Конкуренция** (в переводе с лат. – соревнование) – соперничество, соревнование между товаропроизводителями на рынке за более выгодные условия производства и сбыта товаров для повышения эффективности деятельности.

Сравнение типов рынков, выделенных в зависимости от характера конкуренции

Признаки	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Число фирм	Множество мелких фирм	Много фирм	Несколько крупных фирм	Одна крупная фирма
Тип продукта	Одинаковый	Дифференцированный	Одинаковый или дифференцированный	Уникальный
Условия вступления в рынок	Очень легкие	Сравнительно легкие	Существенные препятствия	Очень трудные
Контроль над ценами	Отсутствует	Ограничен возможностью замены товара	Приоритет ценового лидера	Полный контроль

Виды конкуренции

*Функциональная
конкуренция.*

*Потребность можно
удовлетворить несколькими
возможными способами*

Видовая конкуренция.

*Товары предназначены
для одной и той же цели,
но различающиеся каким-либо
важным для потребителя
параметром*

Предметная конкуренция.

*Различные фирмы выпускают
практически идентичные
изделия, которые могут
отличаться качеством*

Методы конкурентной борьбы

*Ценовая
конкуренция*

*Неценовая
конкуренция*

*Конкуренци
я по
качеству*

*Конкуренци
я по
условиям
продаж*



Базовые стратегии конкуренции и их конкурентные преимущества

Наименование стратегии	Ключевое конкурентное преимущество
Снижение себестоимости	Низкие себестоимость и цена товара
Дифференциация товара	Уникальность товара, высокое качество и дизайн
Сегментация рынка	Комплексное обслуживание сегмента рынка
Внедрение новшеств	Работа в рыночной нише без конкурентов
Реагирование на потребности рынка	Опережение конкурентов за счет эффективной системы управления

Форма ведения базы данных на товары конкурентов.

№ п/п	Фирма- конкурент	Товар	Этап ЖЦТ	Доля рынка (объем сбыта)	Политика ценообра- - зования	Стратегия на каждом этапе ЖЦТ
		Товар А1				
		Товар Б1				
		Товар В1				
		Товар А2				
		Товар Б2				
		Товар В2				
		Товар А3				
		Товар Б3				
		Товар В3				

■ Факторы конкурентноспособности

	ВАША ФИРМА	Конкуренты А	В
■ Качество			
■ Технические параметры			
■ Право замены изделия			
■ Стиль			
■ Престиж торговой марки			
■ Упаковка			
■ Габариты			
■ Уровень ремонтного обслуживания			
■ Гарантийный срок			
■ Много вариантность использования			
■ Уникальность (отсутствие аналогов)			
■ Универсализм			
■ Надежность			
■ Срок службы			
■ Защищенность патентами			

Факторы конкурентноспособности

ВАША ФИРМА	Конкуренты А	В
---------------	-----------------	---

- 2.ЦЕНА
- Рыночная
- Договорная
- Прейскурантная
- Процент скидки с цены
- Налоговая скидка (накидка?)
- Срок платежа
- Условие кредита
- Условие финансирования
(в случае покупки)

■ Факторы конкурентноспособности

ВАША ФИРМА	Конкурененты А	В
---------------	-------------------	---

■ 3. КАНАЛЫ СБЫТА

- Формы сбыта :
 - -прямая доставка
 - -торговые представители
 - -предприятия-производители
 - -оптовые посредники
 - -комиссионеры и маклеры
 - -дилеры
- Степень охвата рынка
- Размещение складских помещений
- Система контроля запасов
- Система транспортировки

■ Факторы конкурентноспособности

ВАША
ФИРМА

Конкуренты
А В

■ 4. ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКТОВ НА РЫНКЕ

- Реклама: для потребителей
- для торговых посредников
- Индивидуальная продажа:
- -стимулы для потребителей
- -демонстрационная торговля
- -показ образцов и изделий
- -обучение и подготовка сбытовых служб
- Продвижение продуктов по каналам торговли:
- -демонстрация продуктов
- -продажа на конкурсной основе
- -премии торговым посредникам
- -купоны
- -руководства по исполнению
- Система ФОССТИС
- Продажа по телевизору
- Средства массовой информации



■ ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ :

Конкурентоспособность товара и фирмы

- Конкурентоспособность товара – это такой уровень экономических, технических и эксплуатационных параметров, который позволяет выдержать соперничество (конкуренцию) с другими аналогичными товарами на рынке.
- Конкурентоспособность товара – сравнительная характеристика товара, содержащая комплексную оценку всей совокупности производственных, коммерческих, организационных и экономических показателей относительно выявленных требований рынка или свойств другого товара.

Коммерческие условия конкурентоспособности товара

- Ценовые показатели;
- Показатели, характеризующие условия поставок и платежей за поставляемые товары;
- Показатели, характеризующие особенности действующих на рынке производителей и потребителей, налоговой и таможенной системы;
- Показатели, отражающие степень ответственности продавцов за выполнение обязательств и гарантий.

Организационные условия конкурентоспособности товара.

- Обеспечение максимально возможного приближения продавцов товара к покупателям;
- Доставка товара до мест потребления не только крупным оптом, но и мелкими партиями;
- Расширение послепродажного сервиса, оказываемого потребителям с гарантийным и послегарантийным обслуживанием.

Экономические условия конкурентоспособности товара.

- Энергоемкость и экономичность в потреблении сырья на единицу выпускаемой продукции или совершаемой работы;
- Стоимость сырья и материалов;
- Уровень безотходности используемых технологий;
- Численность обслуживающего персонала и его квалификация.

Цена потребления – включает в себя цену товара на рынке и расходы, связанные с эксплуатацией в течении его жизненного цикла.

$$C_{п} = C_{р} + C_{т} + C_{но} + C_{э} + C_{с} + C_{н} + C_{у}$$

Где, $C_{р}$ – цена товара на рынке

$C_{т}$ – расходы на транспортирование

$C_{но}$ – расходы на наладку, обслуживание и ремонт

$C_{э}$ – расходы на энергопотребление

$C_{с}$ – стоимость страховки

$C_{н}$ – оплата расходов, таможенных сборов

$C_{у}$ – стоимость утилизации

Экономический параметр конкурентоспособности

$$Еэп = Цпн / Цпк$$

Где,

Цпн – цена потребления анализируемого изделия

Цпк – цена потребления товара - конкурента

Задача.

- Определите экономический параметр конкурентоспособности товара фирмы «Volvo» по следующим данным:

Автомобиль	Цена товара на рынке	Транспортировка	Наладка, ремонт, обслуж.	Энергопотребление	Страховка	Утилизация
«Volvo»	600000	10000	90000	1200000	50000	25000
«Toyota»	650000	12000	74000	1100000	70000	5000

Решение

- $\text{Ц}_{\text{ПН}} = 600000 + 10000 + 90000 + 1200000 + 50000 + 25000 = 1975000 \text{ руб.}$
- $\text{Ц}_{\text{ПК}} = 650000 + 12000 + 74000 + 1100000 + 70000 + 5000 = 1911000$
- $\text{Е}_{\text{эп}} = 1975000 / 1911000 = 1,03$

Тематический диктант

1. Конкуренция – это _____
2. Сущность предметной конкуренции заключается _____
3. Перечислите экономические условия конкурентоспособности товара _____
4. Конкурентоспособность товара - это _____
5. Цена потребления – это _____