

11 – Тақырып Кәсіпкерлік аясындағы бәсеке мен бәсекеге қабілеттілік

- ▶ 1. Бәсеке түсінігі мен түрлері, қазіргі жағдайдағы бәсекенің дамуы
- ▶ 2. Бәсекелік артықшылық пен кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі және оған әсер ететін факторлар
- ▶ 3. Кәсіпкерліктегі бәсекелестерді талдау

1. Бәсеке түсінігі мен түрлері, қазіргі жағдайдағы бәсекенің дамуы

Бәсеке – қандай да бір құндылықтарды иелену үшін индивидтер, топтар немесе қоғам арасындағы күрес.

Бәсекелестіктің негізгі қағидаларына мыналар жатқызылады:

- ▶ Жарыспалылық
- ▶ Адалдық
- ▶ Заңдылық
- ▶ Тұтынушылардың құқықтарын сақтау.

Бәсекенің мәні оның негізгі функцияларында көрініс табылады.

Олар:

- ▶ Өндірушінің тұтынушылар сұранысына бағытталуын қамтамасыз етуі;
- ▶ Өндірістің тиімділігінің өсімін ынталандыру;
- ▶ Тауар өндірушілерді дифференциялау;
- ▶ Бәсекеге қабілетсіз кәсіпорындарды жою(тарату);
- ▶ Тауарлар сапасын арттыру және бағасын төмендетуді ынталандыру.

Бәсекені бірнеше белгілері бойынша жіктеуге болады:

- ▶ Жеке – дара – нарықтық қатынастардың қатысушылары тауарлар мен қызметтерді сату-сатып алудың ең жақсы жағдайын тандауға ұмтылады;
- ▶ Жергілікті- шектеулі территорияда нарықтық қатынастардың қатысушыларының арасындағы бәсекелік күрес;
- ▶ Салалық- нарық салаларының біріндегі бәсекелік күрес

- ▶ Салааралық – -нарықтың түрлі салалары өкілдерінің сатып алушыларды өз жақтарына тартуы үшін бәсекелесуі;
- ▶ Ұлттық – белгілі – бір елдің ішіндегі отандық сатушылар мен сатып алушылардың бәсекелесуі;
- ▶ Халықаралық – әлемдік нарықта түрлі елдер мемлекеттері мен шаруашылық бірлестіктері, кәсіпорындарының бәсекелік күресі.

Бәсеке тікелей және жанама болуы мүмкін.

Тікелей бәсеке – бір өнім түрі немесе сауда маркасы ішінде болатын бәсекелік күрес. Ал жанама бәсеке – бәсекелік күрес әртүрлі санаттағы өнімдер арасында орын алады, бірақ сатып алушылық тандау кезінде баламалар ретінде әрекет етеді.

Бәсеке жүргізу әдісі бойынша бағалық және бағадан тыс болып бөлінеді.

Бағалық бәсеке – баға жөнінде және бағаны көтеру, арттыру және төмендету көмегімен жүргізілетін бәсекелік күрес.
Бағадан тыс факторларға сапа, жаңашылдық, дизайн, прогрессивтілік, халықаралық стандарттарға сәйкестілік, техникалық қызмет көрсетудің жеделдігі (сервис) жатқызылады.

2. Бәсекелік артықшылық пен кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі және оған әсер ететін факторлар

Нарықтық экономика жағдайында бәсекелік артықшылықтық қамтамасыз ету фирманы дамытудың негізі болып табылады.

Бәсекелік артықшылық деп кәсіпорын қызметінің экономикалық, техникалық, ұйымдастырушылық сферасында бәсекелестерден басымдықпен көрінуін айтамыз. Оны түрлі экономикалық көрсеткіштермен өлшеуге болады.(қосымша табыс, жоғары табыстылық, нарықтық үлесі, сату көлімі).

Бәсекелік- артықшылық – өнімнің өзіндік құнының төмен нәтижесі, жанашылдық енгізу, нарық қажеттілігіне тез әсер ету (бейімделу), персоналдың біліктілігі мен еңбек өнімділігіне деңгейінің, өндірілетін өнімдердің сапасы мен техникалық деңгейінің, басқарушылық шеберлігінің, басқарудың әртүрлі деңгейлерінде стратегиялық ойлаудың жоғары болуы және өзге ұтымды жағдайларды білдіреді.

Бәсекеге қабілеттілік- қандай да бір объектінің белгілі бір нарыққа ұсынылған ұқсас объектілермен салыстырғанда нақты қажеттілікті шынайы немесе әлеуетті (потенциалды) қанағаттандырудың дәрежесін сипаттайтын қасиеті. Бәсекеге қабілеттілік осы нарықтағы ұқсас объектілермен салыстырғанда бәсекеге төтеп беру қабілетін айқындайды.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – компанияны басқару проблемасының барлық спектрі бойынша оның бәсекелік артықшылық нәтижесі.

Кәсіпорынының бәсеке қабілеттілігі мынадай бірқатар факторларға байланысты:

- ▶ Кәсіпорын өнімдерінің сыртқы және ішкі нарықта бәсекеге қабілеттілігі;
- ▶ Өндірілетін өнімдердің түрлері;
- ▶ Нарықтың сыйымдылығы (жыл сайынғы сату мөлшері);
- ▶ Нарыққа кіру жеңілдігі;

- ▶ Осы нарықта жұмыс істеп жатқан кәсіпорындардың бәсекелік ұстанымдары;
- ▶ Саланың бәсекеге қабілеттілігі;
- ▶ Аймақтың және елдің бәсекеге қабілеттілігі

3. Кәсіпкерліктегі бәсекелестерді талдау

Қазіргі бәсекелік ортаның күшеюі тұсында кәсіпкерлік қызметтегі бәсекелестерді талдаудың маңыздылығы жоғары.

Бәсекелік ортаны талдаудың негізгі әдістерінің бірі Портердің бес күш қағидалары болып табылады. Бұл әдіс мынадай бағыттарды қамтиды:

- ▶ Алмастырушы өнімдердің пайда болу қаупін талдау;
- ▶ Нарықта жаңа ойыншылардың пайда болу қаупін талдау;
- ▶ Жеткізушілердің нарықтағы билігін талдау;
- ▶ Тұтынушылардың нарықтағы билігін талдау;
- ▶ Бәсекелік күрес деңгейін талдау.

Микродеңгейде бәсекелестерді талдауды шартты түрде келесідей кезеңдерге бөлуге болады:

- ▶ Бәсекелестерді анықтау және ресурстарын зерттеу;
- ▶ Олардың мақсаттары мен міндеттерін анықтау;
- ▶ Мақсаттарға жету стратегиясын және тактикалық іс-әрекеттерді зерттеу;
- ▶ Күшті және әлсіз жақтарын айқындау;
- ▶ Қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді кезеңде бәсекелестердің даму перспективасын анықтау;
- ▶ өз мүдделеріне пайдалану мақсатында алынған ақпараттарды талдау.