

УДК 339.137.2

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ КОНКУРЕНЦИИ

Лапинский Я.А.

Научный руководитель - ст. преподаватель Кравчук Е.А.

Несмотря на крики о пользе конкуренции, никто ее не любит. А некоторые прямо маскируют борьбу с конкуренцией защитой чьих-нибудь прав. Профессиональные объединения и некоммерческие организации любят говорить о высоком качестве услуг. И тем самым создавать у клиентов впечатление, что качество является следствием членства в их объединении. То есть современная конкуренция — это борьба за право стать монополистом. Пусть временно, но иметь возможность диктовать свои условия или выбирать клиентов. А уж современных методов конкуренции используется очень много. О них и пойдет речь.

1. Ценовая конкуренция. Самый тупиковый путь развития бизнеса. Причин много. Например, если клиенту важны небольшие деньги, он постоянно будет давить в этом направлении или его в любой момент могут легко переманить. Хороша как способ быстро зайти на рынок и потом все равно поднять цены, но сейчас на это мало кто ведется.

2. Конкуренция качеством. Позволяет удерживать клиента вечно. Из минусов — много потенциальных клиентов уходит из-за высоких цен. Из плюсов — много убежавших клиентов потом возвращается, понимая, что деньги не свои, чего их жалеть.

3. Конкуренция себестоимостью. Когда все финансовые схемы оптимизированы, все скидки из поставщиков выбиты, а бизнес-процессы отлажены, остается только снижать качество или увеличивать риски.

4. Технологическая конкуренция. То есть использование технологий, которые есть не у всех. Недолговечная.

5. HR-конкуренция. То есть наличие человеческих ресурсов, которых нет у конкурентов. Дорогой способ, но очень эффективный. Возможно, за ним будущее. Чем больше работы будут делать роботы, тем больше будет цениться человек. А роботы заменят большинство линейного персонала (водителей, продавцов, рабочих, администраторов, официантов, вахтеров, охранников) уже через 10-15 лет.

6. Документарная конкуренция. Защита своего продукта патентами, лицензиями и прочими юридическими приемами. Метод умирающий, но все еще действенный. Любой закон можно обойти или «нарушить» его в другой юрисдикции.

7. Использование административного ресурса. Бизнес, основанный на связях или ресурсе, не будет вечным, но за короткий период можно заработать очень много.