

## Конкурентные стратегии фирмы

Соболенко И.А.

Белорусский национальный технический университет

Белорусские предприниматели стараются применять неординарные стратегии конкуренции. Поскольку конкурентные действия компании разрабатываются с учетом особенностей ее позиций на рынке и общей ситуации в отрасли, существует бесчисленное множество вариантов конкурентных стратегий – конкурентных стратегий столько же, сколько конкурентов. Однако, в целом различия в стратегиях определяются двумя факторами: целями, которые организация преследует на рынке, и основой конкурентного преимущества - низкими издержками либо дифференциацией.

Конкурентные стратегии фирмы на современном этапе развития белорусской экономики можно подразделить на следующие:

1. Стратегия защиты своей доли рынка, поддержание и сохранение устойчивого конкурентного преимущества;
2. Стратегия закрепления;
3. Стратегия инноваций;
4. Стратегия доходности.

При выборе вышеперечисленных стратегий фирмы должны преследовать следующие цели:

1. Удержание потребителя;
2. Сохранение конкурентной силы, концентрация на поддержание приемлемых цен, обновление продукта за счет новых размеров, упаковок и марок;
3. Стабильное обладание ведущими позициями в создании новых продуктов и систем их доведения до клиентов;
4. Лидерство по издержкам.

И, наконец, перечислим средства достижения стратегических целей успешных фирм:

1. Увеличение ассортимента, предоставление условий отсрочки платежа, доставка за счет поставщика, изменение технологии производства изделий по требованиям потребителя. Поддержание имиджа;
2. Изменение транспортировочной тары по требованиям потребителя;
3. Изменение технологии производства изделий по требованиям потребителя. Ценовое маневрирование. Создание системы скидок;
4. Подготовка и переподготовка кадров. Разработка нового продукта с учетом потребностей потребителя. Мотивация кадров;
5. Контроль дополнительных затрат. Снижение себестоимости.