

Piac és verseny

Valamennyi vállalat verseng - a legtöbben azt hiszik, csupán a fogyasztók kegyeiért. Valójában azonban a versenyhelyzetet nem csak a hasonló tevékenységet űző cégek küzdelme határozza meg. A beszállítói és fogyasztói erőviszonyok, a lehetséges új piaci belépők és a kínálatban szereplő termékek helyettesítésére alkalmas megoldások ugyanolyan hatással vannak a küzdelem kimenetelére.

A piac küzdőtér és a verseny a küzdelem maga. A legnagyobb bukások az üzleti életben annak köszönhetőek, hogy a szereplők figyelmen kívül hagyják a tényt: nem egyedül harcolnak a fogyasztók kegyeiért. Márpedig az ellenfél negligálása súlyos, nem egyszer végzetes hiba.

A versenyhelyzetet befolyásoló tényezők

Az iparági versenyhelyzetet pedig nem csupán a hasonló tevékenységi körrel rendelkező vállalatok, hanem összesen négy tényező befolyásolja:

1. A beszállítók alkupozíciója

Az iparágat erőforrással ellátó beszállítók komoly hatással lehetnek bármely vállalat pozíciójára, hiszen a termeléshez, szolgáltatáshoz nélkülözhetetlen eszközök felett rendelkeznek. Áremelésük csökkentheti a profitrátát, akadozó ellátásuk megbízhatatlanná teheti a teljesítményt, és így tovább. Hatalmuk akkor a legerősebb, ha kizárólagos helyzetben vannak, azaz az egyetlen beszerzési forrást képviselik valamely területen (akár nyersanyag, akár energiaforrás vagy emberi munkaerő esetén).

2. A fogyasztók alkupozíciója

Nem lehet elégszer elmondani: valamennyi vállalatot a fogyasztói éltetik. Legyen szó termelőről vagy szolgáltatóról, tömegeket vagy egyéneket kiszolgáló cégről, végül is valamennyiük eredményessége attól függ, elégedetté teszik-e fogyasztóikat. Kevesebb szó esik azonban arról, hogy egy-egy vállalat életét milyen küzdelmessé teheti a vásárlók alkupozíciója. Pedig elég csak arra gondolni, hogy egy vevő bármilyen teljesíthetetlennek tűnő elvárását ki kell elégíteni, ha ő a termék vagy szolgáltatás egyetlen fogyasztója.

3. Új belépők fenyegetése

Egyetlen vállalat sem feledkezhet meg arról, hogy bármikor újabb és újabb kihívók próbálhatnak meg versenybe szállni az üzleti siker reményében. És minél nagyobb reménnyel kecsegtet az iparág, minél eredményesebb a cég, annál több trónkövetelővel kell szembenéznie.

4. Helyettesítő termékek/szolgáltatások fenyegetése

A beszállítók, a fogyasztók és a piacra belépő versenytársak közvetlen, mondhatni érezhető hatással vannak minden vállalat életére. Hajlamosak vagyunk azonban figyelmen kívül hagyni az iparágon kívülről érkező fenyegetéseket, melyek hovatovább teljes ágazatok megszűnéséhez vezethetnek. Egy-egy termék, szolgáltatás vagy tevékenységi kör ugyanis nem csupán saját szűk piacán

versenyez, hanem valamennyi helyettesítő megoldással, amely a fogyasztó szemében ugyanúgy képes igényei kielégítésére. Nem szabad tehát figyelmen kívül hagyni annak lehetőségét, hogy bármikor adódhat jobb, olcsóbb, eredményesebb alternatíva.

Fenti négy tényező együttesen hat az üzleti eredményességre. Érdemes tehát tágabban szemlélni a versenyhelyzetet, és a befolyásolókat ismerve több szempontból erősíteni pozícióikat.

A versenyt meghatározó tényezők

