

Анализ 5 сил Портера

Анализ 5 сил Портера

Существует 5 сил, определяющих потенциал рынка и будущую стратегию.

Чем меньше будут давить со всех сторон, тем больше Вы будете зарабатывать, и наоборот.

Результат анализа:

- 1) рейтинг угроз по приоритетам с 5 сторон;
- 2) список способов ликвидации опасностей.



Барьеры на входе:

- Экономия, связанная с масштабом производства
- Запатентованные отличия товара
- Узнаваемость торговой марки
- Издержки переключения
- Требования к объему капитала
- Доступ к каналам распределения
- Абсолютные преимущества по издержкам
- Собственная кривая обучения
- Доступ к необходимым ресурсам
- Собственная, отличающаяся низкими издержками модель
- Политика правительства
- Ожидаемые ответные меры конкурентов

НОВИЧКИ РЫНКА

Угроза выхода на рынок новых поставщиков

КОМПАНИИ-КОНКУРЕНТЫ В ОТРАСЛИ

Интенсивность конкуренции

Угроза появления субститутов

ТОВАРЫ-СУБСТИТУТЫ (заменители)

Переменные степени угрозы субститутов:

- Относительная цена субститутов
- Издержки переключения для потребителей
- Склонность покупателей к субститутам

Переменные соперничества:

- Рост отрасли
- Постоянные (или складские) издержки / добавленная стоимость
- Временные излишки производственных мощностей (периоды перепроизводства)
- Различия в продукции
- Узнаваемость торговой марки
- Издержки переключения
- Концентрация и сбалансированность
- Информационная сложность
- Разновидности конкурентов
- Корпоративные долги
- Политика правительства
- Барьеры на выходе

ПОСТАВЩИКИ

Рыночная власть поставщиков

Переменные рыночной власти поставщиков:

- Дифференцирование ресурсов
- Издержки переключения поставщиков и у компаний отрасли
- Наличие ресурсов-субститутов
- Уровень концентрации поставщиков
- Значимость объемов поставок для поставщиков
- Стоимость поставок в соотношении с общим объемом закупок в отрасли
- Влияние цены ресурсов на стоимость товара или его дифференцирование
- Угроза интеграции вперед и назад по технологической цепочке со стороны компаний отрасли

Рыночная власть покупателей

ПОКУПАТЕЛИ

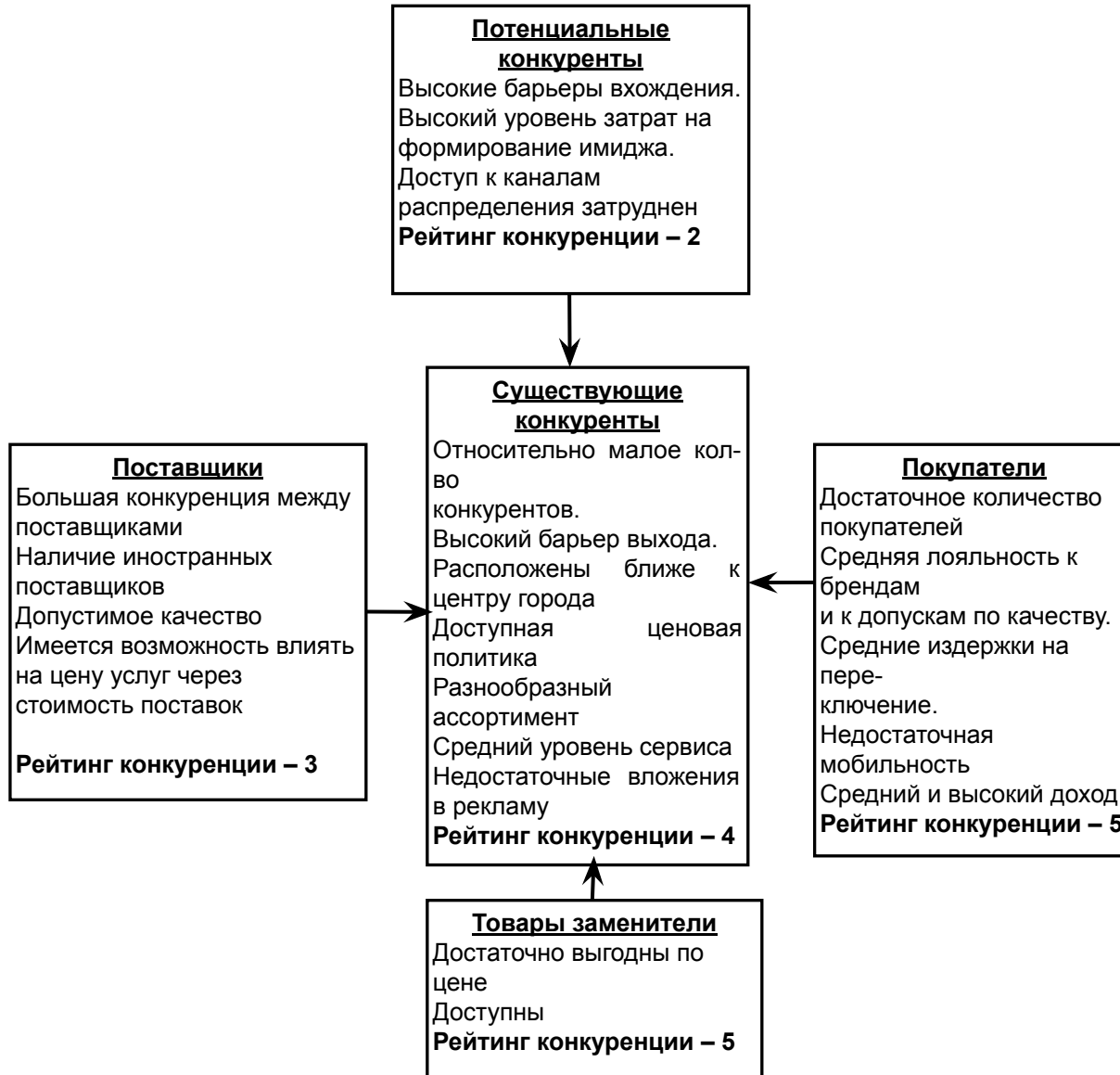
Переменные рыночной власти покупателей:

Рыночные рычаги

- Концентрация покупателей по сравнению с концентрацией фирм
- Объем закупок покупателем
- Издержки переключения покупателей по сравнению с издержками переключения поставщика
- Информированность покупателя
- Способность к интеграции вниз по технологической цепочке для поставщиков
- Товары-субституты

Чувствительность к цене

- Соотношение цена / общий объем закупок
- Различия товаров
- Узнаваемость торговой марки
- Влияние на качество / внешний вид товара
- Выгоды покупателя
- Стимулы принимающих решение лиц



Как делать?

1. Берём все 5 конкурентных сил, а лучше сразу 6 (включая государство), и выписываем их в столбик.
2. Делаем 4 столбца, где будут указаны оценки, относительно каждой силы.
3. Ставим оценку по 10-балльной шкале (хотя главное не размерность, а то, что мы вкладываем в понимание этого влияния).
 - **Оценка наличия.** Вы ставите цифру, соответствующую наличию этой угрозы для Вашего бизнеса.
 - **Оценка негативного влияния.** Вы указываете показатели, насколько сильно эта угроза негативно влияет на Вас.
 - **Возможности парирования.** Вы пишете цифру, показывающую насколько Вы сможете решить эту угрозу.
4. Итоговый результат складывается по формуле: “(Оценки наличия + Оценка негативного влияния) — Возможности парирования”.

Сила/ Оценка	Оценка наличия	Оценка негативного влияния	Возможности парирования	Итоговый рейтинг
Имеющиеся конкуренты				
Угроза появления новых игроков				
Угроза появления товаров-заменителей				
Власть поставщиков				
Власть потребителей				