

«Основные показатели анализа отрасли»

Показатели анализа отрасли:

- реальный и потенциальный размер отрасли;
- перспективы роста отрасли и стадии ее жизненного цикла;
- структура и масштабы конкуренции;
- структура отраслевых издержек;
- система сбыта продукции;
- тенденции развития отрасли;
- ключевые факторы успеха

Анализ возможностей

поста

Потенциал отрасли	Стратегический выбор (решения)
Устойчивость продаж	Защитить существующие позиции
Пробелы конкуренции	Изучить основных конкурентов Изучить позиции конкурентов
Пробелы товарного ассортимента	Изучить основных конкурентов Изучить позиции конкурентов
Пробелы сбыта	Расширить охват сбыта Усилить интенсивность сбыта
Пробелы использования	Увеличить частоту применения товара Расширить их существующее применение Найти новых пользователей Найти новое применение товара

Структура и масштабы конкуренции



Модель анализа конкуренции М. Портера

Отраслевой рост

Необходимо определить направления роста и *стадии жизненного цикла* отрасли и отдельных товарных рынков.

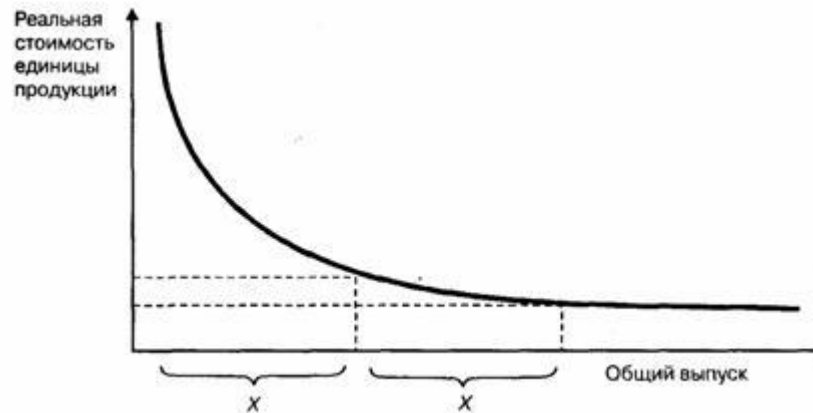
Жизненный цикл товара в маркетинге - модель жизни товара на рынке.

Стадии жизненного цикла:

- Выход новинки на рынок
- Стадия роста
- Зрелость
- Спад

Структура отраслевых издержек

**Важная задача отраслевого анализа —
выяснить, существует ли в отрасли *опытная
кривая***



Опытная кривая является важным понятием стратегического менеджмента, поскольку она выражает суть философии экономии на масштабе производства, которая в течение длительного времени играла ведущую роль при разработке стратегий фирмы.

Барьеры входа в отрасль могут быть:

- приверженность покупателей торговой марке;
- контроль над каналами сбыта;
- экономия на масштабе производства;
- переходные затраты (одноразовые затраты, связанные со сменой поставщика);
- трудность доступа к производственному опыту;
- политика правительства, направленная на защиту отрасли через требование лицензирования, введение импортных пошлин, ограничение доступа к источникам сырья и т. д.

Интенсивность конкуренции среди существующих предприятий зависит от множества факторов: числа фирм и их размеров;


- специфики продукции;
- характера спроса и перспектив развития отрасли;
- затрат, связанных с переключением потребителей с одного поставщика на другого;
- наличия барьеров выхода из отрасли и т. д.

Система сбыта продукции

На данном этапе анализируется:

- какие каналы сбыта преобладают в отрасли;
- существуют ли альтернативные каналы сбыта;
- кто ими владеет.

Доступ или контроль над каналами сбыта может быть ключевым фактором успеха в отрасли.




Угроза появления товаров-заменителей зависит от цены производства заменителей и готовности покупателей принять такую замену.

Предприятие может разработать меры по созданию совместного производства товаров-заменителей, проникнуть в новый для себя сегмент рынка.

Основные причины существования опытной кривой:

- обучение персонала предприятия, технологические улучшения производства;
- изменение конструктивных особенностей продукции;
- эффект масштаба производства.



Поставщики также могут влиять на отрасль, пользуясь своей возможностью поднимать цены или снижать качество товаров или услуг.

Влияние поставщиков велико, когда:

- доминируют несколько компаний;
- концентрация в отрасли-поставщике выше, чем в отрасли-потребителе;
- продукция уникальна или переходные затраты высоки;
- от компаний-поставщиков исходит угроза прямой интеграции в отрасль-потребитель, а потребители не заинтересованы в интеграции с поставщиками.

Тенденции развития отрасли

Источники информации о тенденциях в отрасли являются специализированные издания:

- Газеты;
- Журналы;
- Информационные бюллетени.

Неформальную информацию можно собрать:

- путем участия в различных ассоциациях, специализированных семинарах, круглых столах;
- получит от экспертов — ведущих специалистов отрасли.

Ключевые факторы успеха различных отраслей

<i>Отрасль</i>	<i>Возможные КФУ</i>
Пищевая	Имидж фирмы, качество продукции, простота технологии, эффект масштаба, сбытовая сеть
Нефтегазовая	Источники сырья (местоположение), коммуникации
Авиаперевозки	Производственные фонды, квалифицированный персонал, имидж фирмы
Производство вооружений	Исследовательская база, поддержка правительства, способность эффективно вести дела с относительно немногочисленными компетентными покупателями
Фармацевтическая	Финансовые ресурсы, исследовательская база, инновации, сбытовая сеть

Ключевые факторы успеха

- это общие для всех предприятий отрасли управляемые переменные, реализация которых дает возможность улучшить конкурентные позиции предприятия в отрасли.

Они зависят:

- от экономической и технической характеристики отрасли;
- используемых в отрасли средств конкурентной борьбы.

Спасибо за внимание!!!

