



«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.

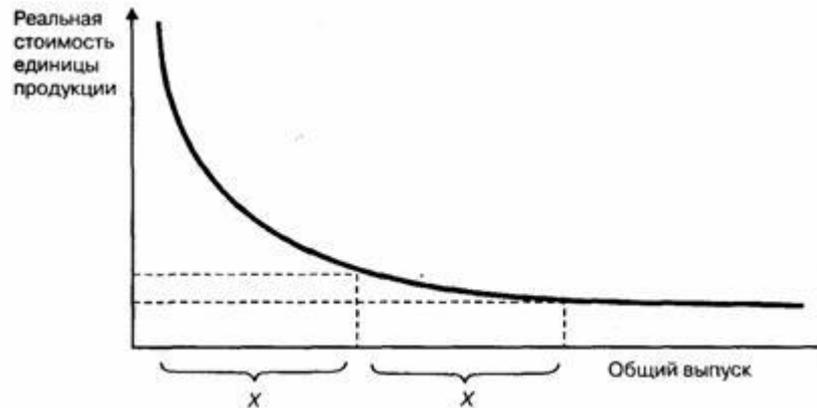
Жизненный цикл товара в маркетинге - модель жизни товара на рынке.

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!!!

