



## مدل ۵ نیروی رقابتی پورتر

پورتر محیط های رقابتی که شرکت ها در صنایع با آن روبرو می شوند را مورد بررسی قرار داده است. این مدل به ۵ نیروی پورتر مشهور است. در مدل پنج نیرو (مانع) پورتر، پنج عامل که باید در هنگام سرمایه گذاری در یک صنعت به آن توجه کنیم ذکر شده است. به عبارت بهتر پورتر ۵ نیرو که مانع راه اندازی کسب و کارهای جدید است را بر می شمارد. هرچه این عوامل در سطح بالاتری وجود داشته باشند، راه اندازی کسب و کار جدید، سخت تر خواهد بود:

۱- **رقابت موجود در صنعت** - به تعداد شرکت های حاضر در یک صنعت که به یک بخش از مشتری ارائه خدمت می کنند اشاره دارد. طبیعی است که هرچه تعداد رقبا در یک صنعت بیشتر باشد، کسب سود در آن صنعت سخت تر است. لذا تمایل کمتری برای ورود به این صنعت در بین کارآفرینان وجود خواهد داشت. به همین دلیل است که در تئوری های کارآفرینی، بر نوآوری توسط کارآفرینان تاکید می شود. کارآفرینان با نوآوری، بازارهای جدیدی خلق می کنند یا کارایی را افزایش می دهند.

۲- **تازه واردها** - نوع کسب و کار در برخی صنایع به گونه ای است که ورود به آنها ساده تر است. برای مثال راه اندازی یک رستوران، مغازه و یا شرکت های خدماتی کار سخت و پیچیده ای نیست. در بسیاری از کشورهای دنیا، نرخ راه اندازی این نوع کسب و کارها در سطح بالایی قرار دارد. اما ورود به صنعت مخابرات پیچیده است. باید توجه داشت هرچقدر ورود به صنعت راحت تر باشد، کسب سود در آن صنعت مشکل تر خواهد بود. چرا که رقبا در آن صنعت بیشتر هستند و رقابت برای جذب مشتری شدیدتر می شود. طبق نظر پورتر، صنایعی که رقابت بالایی در آنها وجود دارد، گزینه های مناسبی برای سرمایه گذاری نیستند و بهتر است کارآفرینان، این بازارها را انتخاب نکنند.

۳- **کالاهای جانشین** - بر اساس دیدگاه پورتر، وجود کالاهای جانشین می تواند به زیان یک صنعت باشد. چراکه با تغییر شرایط، ممکن است مشتریان صنعت، به استفاده از کالای جانشین روی آورده و مصرف خود را از محصولات این صنعت کاهش دهند. به عبارت دیگر، یک رقابت غیر مستقیم میان صنایعی که نیاز یکسانی را از مصرف کنندگان بر طرف می سازند، وجود دارد. از دیدگاه پورتر، این رقابت منجر به کاهش جذابیت صنعت می شود.

۴- قدرت چانه زنی عرضه کنندگان - در برخی از صنایع، تامین کنندگان دارای انحصار هستند و یا تعداد آنها محدود است. در چنین صنایعی قدرت چانه زنی تامین کنندگان بالا است. به طور کلی هرچقدر تعداد تامین کنندگان کمتر باشد ریسک ورود به صنعت بالاتر است. چرا که در صورت عدم تامین مواد اولیه توسط تامین کننده مربوطه، امکان یافتن تامین کننده جدید بسیار سخت خواهد بود. در این شرایط، قدرت چانه زنی تامین کننده برای تعیین قیمت و شرایط فروش نیز افزایش خواهد یافت.

۵- قدرت چانه زنی خریداران - هرچقدر تعداد خریداران محدودتر باشد، ریسک سرمایه گذاری در آن صنعت بیشتر است. در شرایطی که مشتریان یک کسب و کار محدود باشند، این به آن معنی است که یک کسب و کار باید بخش زیادی از محصولات خود را به یک مشتری بفروشد و در صورتی که آن مشتری از خرید، خوداری کند، تولید کننده بخش بزرگی از فروش خود را از دست می دهد. در این شرایط خریداران دارای قدرت چانه زنی بالایی هستند. چراکه به صورت عمده خرید می کنند. در این گونه صنایع، فروشنده مجبور است به خریدار تخفیف داده و شرایط را مطابق میل او تغییر دهد، در غیر این صورت دچار مشکل اساسی در فروش محصولات تولید شده خواهد شد لذا بر اساس نظر پورتر، صنعتی برای ورود مناسب است که، رقابت در آن زیاد نباشد، امکان ورود رقبای جدید به راحتی فراهم نگردد، خریداران محدود نبوده و قدرت چانه زنی بالایی نداشته باشند، کالاهای جانشین برای محصول تولیدی در آن صنعت محدود باشد و تامین کنندگان دارای قدرت انحصار نبوده و تعدادشان زیاد باشد.

محمد رضا صدقیانی فر

استراتژیست



[www.sadaghianifar.com](http://www.sadaghianifar.com)



sadaghianifar

• ۹۱۲-۴۹۶۹-۱۱۲