

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ  
«КОНКУРЕНТНАЯ  
СТРАТЕГИЯ.  
МЕТОДИКА  
АНАЛИЗА ОТРАСЛЕЙ  
И КОНКУРЕНТОВ»**

КнигиКратко

Библиотека КнигиКратко

**Краткое содержание  
«Конкурентная стратегия.  
Методика анализа  
отраслей и конкурентов»**

«Аксиомы управления и финансы»

## КнигиКратко Б.

Краткое содержание «Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов» / Б. КнигиКратко — «Акция управление и финансы», — (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. "Главный стратег делового мира" - это почетное звание прочно закрепилось за Майклом Портером после выхода в свет его знаменитого бестселлера «Конкурентная стратегия». Идеи, высказанные в этой книге, стали прорывом в области стратегического менеджмента. Сейчас в мире нет, наверно, ни одного студента МВА, который не был бы знаком с моделью пяти конкурентных сил Портера. И несмотря на стремительное развитие бизнеса во всем мире, основополагающие идеи конкуренции, 30 лет назад представленные Портером в виде понятных, практичных и эффективных моделей, и сегодня важны и полезны для руководителей, которые хотят вывести свой бизнес на новый виток развития. Стратегия, по Портеру, заключается в поиске и разработке индивидуального, неповторимого способа конкурентной борьбы, который позволит компании построить деятельность своей ценовой (производственной) цепочки индивидуальным, неповторимым образом. Стратегия — это выработка особенного вида ценности (товара), а не попытка производить тот же самый товар просто лучше, чем конкуренты. Профессор Портер впервые открыл, что конкуренция выходит далеко за рамки отношений между действующими игроками на рынке, и чтобы выжить в конкурентной борьбе, нужно оценивать не только себя и своих соперников. Портер утверждает, что доходность компании определяется пятью конкурентными факторами: способностью 1) покупателей и 2) поставщиков влиять на условия сделок; 3) легкостью или сложностью проникновения в отрасль новых конкурентов и их влиянием на рынок; 4) доступностью товаров-заменителей; 5) степенью соперничества между существующими конкурентами. Эти факторы известны во всем мире как пять конкурентных сил Майкла Портера. Профессор в своем бестселлере «Конкурентная стратегия» предлагает методику их оценки,

применив которую руководитель сможет ответить на вопрос, каков потенциал прибыльности нового направления бизнеса и стоит ли его осваивать. Майкла Портера заслуженно считают самым высокооплачиваемым и авторитетным консультантом в Америке. Видный экономист современности, лауреат Нобелевской премии в области экономических наук Роберт М. Солоу однажды заметил, что «Майкл Портер приходит к своим заключениям старомодным путем: он добывает их основательными исследованиями. Поэтому все его рекомендации содержат точные и глубокие выводы». Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© КнигиКратко Б.

© Актин управление и финансы

# Майкл Портер «Конкурентная стратегия»

Главный стратег делового мира

*Это почетное звание прочно закрепилось за Майклом Портером после выхода в свет его знаменитого бестселлера «Конкурентная стратегия». Идеи, высказанные в этой книге, стали прорывом в области стратегического менеджмента. Сейчас в мире нет, наверно, ни одного студента МВА, который не был бы знаком с моделью пяти конкурентных сил Портера. И несмотря на стремительное развитие бизнеса во всем мире, основополагающие идеи конкуренции, 30 лет назад представленные Портером в виде понятных, практичных и эффективных моделей, и сегодня важны и полезны для руководителей, которые хотят вывести свой бизнес на новый виток развития.*

Стратегия, по Портеру, заключается в поиске и разработке индивидуального, неповторимого способа конкурентной борьбы, который позволит компании построить деятельность своей ценовой (производственной) цепочки индивидуальным, неповторимым образом. Стратегия – это выработка особенного вида ценности (товара), а не попытка производить тот же самый товар просто лучше, чем конкуренты.

Профессор Портер впервые открыл, что конкуренция выходит далеко за рамки отношений между действующими игроками на рынке, и чтобы выжить в конкурентной борьбе, нужно оценивать не только себя и своих соперников. Портер утверждает, что доходность компании определяется пятью конкурентными факторами: способностью 1) покупателей и 2) поставщиков влиять на условия сделок; 3) легкостью или сложностью проникновения в отрасль новых конкурентов и их влиянием на рынок; 4) доступностью товаров-заменителей; 5) степенью соперничества между существующими конкурентами.

Эти факторы известны во всем мире как пять конкурентных сил Майкла Портера. Профессор в своем бестселлере «Конкурентная стратегия» предлагает методику их оценки, применив которую руководитель сможет ответить на вопрос, каков потенциал прибыльности нового направления бизнеса и стоит ли его осваивать.

Майкла Портера заслуженно считают самым высокооплачиваемым и авторитетным консультантом в Америке. Видный экономист современности, лауреат Нобелевской премии в области экономических наук Роберт М. Солоу однажды заметил, что «*Майкл Портер приходит к своим заключениям старомодным путем: он добывает их основательными исследованиями. Поэтому все его рекомендации содержат точные и глубокие выводы*».

## Биографическая справка

**Майкл Портер** родился в 1947 году в штате Мичиган в семье армейского офицера. Окончил Принстонский университет, затем получил степени магистра бизнес-администрирования и доктора философии в Гарвардском университете, причем каждый этап обучения завершал с отличием. Студентом Портер входил в элиту американского университетского гольфа. Он пришел на работу в Harvard Business School в 1973 году и был самым молодым профессором за всю историю этого колледжа. Его идеи легли в основу одного из самых популярных курсов в колледже – стратегического менеджмента, который он и преподает вместе с другими ведущими преподавателями Harvard Business School. Профессор Портер является автором курса для высших руководителей крупных корпораций, которые недавно получили назначение. Государственные организации и частные корпорации из разных стран приглашают Майкла Портера выступать с семинарами по вопросам конкурентной стратегии. Этот образцовый семьянин и

отец двух дочерей-спортсменок консультировал правительства Новой Зеландии, Португалии, Канады, Индии и многих других стран, не считая родной Америки (там его особенно любил президент Рейган). В 2006 году он был приглашен правительством России для анализа конкурентоспособности нашей страны. Книги профессора – в основном о том, как выживать в конкурентной борьбе, – переведены на десятки языков.

### **5 конкурентных сил Майкла Портера**

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.