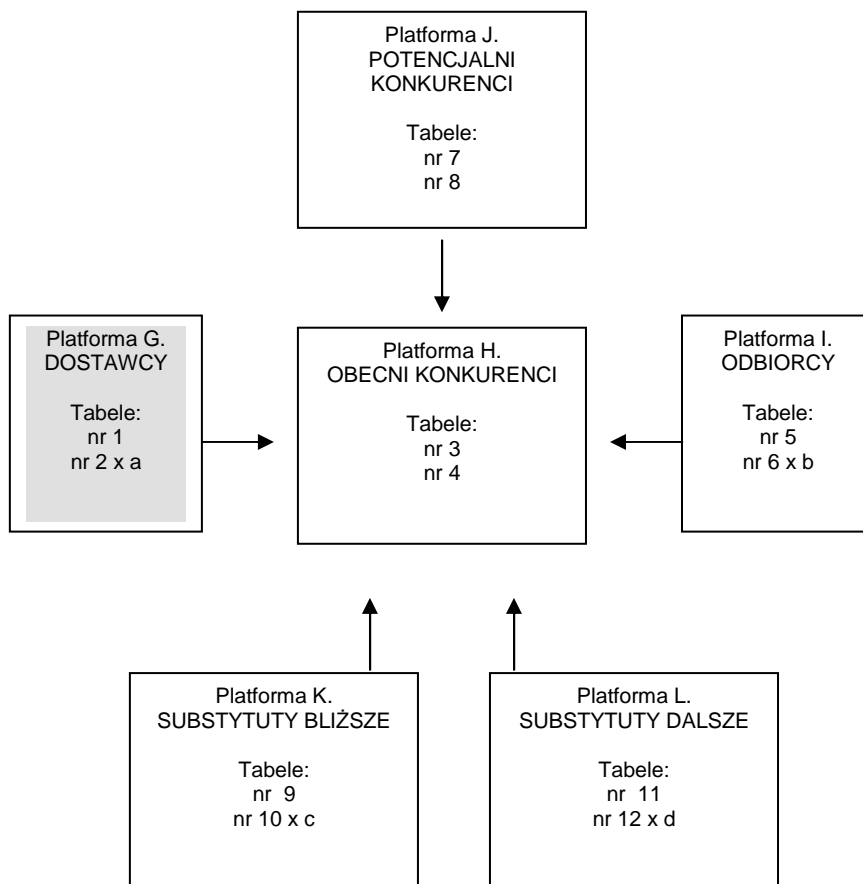


Platforma G. Dostawcy

Uwaga! Kwestionariusz jest jednym z narzędzi używanych w analizie opartej o model 5 sił Portera. Wszystkie kwestionariusze zostały przedstawione na rysunku 1 (10). Szarym kolorem zaznaczony niniejszy kwestionariusz dotyczący **dostawców**.



Oznaczenia literowe:

- a – liczba tabel w zależności od liczby dostawców
- b – liczba tabel w zależności od liczby odbiorców
- c – liczba tabel w zależności od substytutów bliższych
- d – liczba tabel w zależności od substytutów dalszych

Rysunek 1 (10). Układ tabel w analizie 5 sił Portera
Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 1 (37). wypisz wszystkie firmy, które są **dostawcami** twojej firmy. Jeśli ich liczba przekracza 10, wybierz te, które są kluczowe ze względu na **ciągłość** wytwarzania produktów lub świadczenia usług w twojej firmie. Dla każdej firmy dostawcy **wypełnij** tabelę 2 (38). w sposób przedstawiony poniżej.

W polu „Numer dostawcy” tabeli 2 (38). wpisz **numer** z listy dostawców tabeli 1 (37).

W polu „Nazwa dostawcy” tabeli 2 (38). wpisz **nazwę firmy** z listy dostawców tabeli 1 (37). W tabeli 2 (38). **odpowiedz** na sześć pytań dotyczących siły oddziaływania danego dostawcy, **zakreślając** odpowiednie pole w kolumnie „Odpowiedzi”. Uwaga! Niektóre pytania wymagają od ciebie **doświadczenia**, a niektóre **dokładnych danych** na temat sektora dostawcy lub pochodzących z Twojego działu finansowego. Odpowiedź

na **wszystkie** pytania może zająć trochę czasu, ale nie rezygnuj! Rzetelna diagnoza jest **połową drogi** do udzielenia odpowiedzi, **co robić, aby zmniejszyć siłę oddziaływania dostawców na twoją firmę.**

Tabela 1 (37). Lista dostawców z różnych sektorów

Numer dostawcy	Nazwy firm, będących Twoimi dostawcami z różnych sektorów
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

Źródło: opracowanie własne.

W każdym pytaniu wybierz tylko jedną odpowiedź.

Tabela 2 (38). Siła oddziaływania dostawcy

Numer dostawcy:		Nazwa dostawcy:	
Nr	Element składowy siły oddziaływania	Odpowiedzi	
1.	Jaki jest stopień koncentracji sektora dostawcy w porównaniu do twojego sektora?	bardzo niski	
		niski	
		średni	
		wysoki	
		bardzo wysoki	
Wyjaśnienie: Duża koncentracja oznacza, że w sektorze dostawcy istnieje tylko kilka firm, mała – ich liczba jest bardzo duża (np. kilkadziesiąt). Oceń w oparciu o dane na temat sektora dostawcy lub własne doświadczenie. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			

2.	W jakim stopniu jakość twojego produktu lub usługi zależy od jakości surowców (półproduktów) dostawcy?	bardzo słabo	
		słabo	
		średnio	
		silnie	
		bardzo silnie	
Wyjaśnienie: Wpływ jakości oferowanej przez dostawcę może być bardziej lub mniej mierzalny. Nawet w tym drugim przypadku nie rezygnuj z odpowiedzi. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
3.	Jaki jest procentowy udział dostawcy w koszcie całkowitym twojego produktu lub usługi?	do 20%	
		21%–40%	
		41%–60%	
		61%–80%	
		81%–100%	
Wyjaśnienie: Takie dane znajdziesz w dokumentach księgowych lub analizach finansowych twojego działu finansowego. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
4.	Jak wysoki jest jednorazowy koszt zmiany dostawcy w porównaniu do kosztów, jakie ponosisz co miesiąc na współpracę z obecnym dostawcą?	do 20%	
		21%–60%	
		61%–100%	
		101%–300%	
		więcej niż 300%	
Wyjaśnienie: Mimo że możesz nie znać jednoznacznej odpowiedzi, spróbuj policzyć wszystkie koszty związane z odejściem od obecnego i skorzystaniem z oferty nowego dostawcy. Porównaj je do wartości faktur płaconych co miesiąc obecnemu dostawcy. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
5.	Jaka jest szansa, że dostawca w najbliższym roku sam rozpocznie wytwarzanie takiego produktu lub usługi, jak twoja firma?	na pewno nie	
		25%	
		50%	
		75%	
		na pewno tak	
Wyjaśnienie: Tego nie wiesz na pewno, ale znając swój sektor na pewno domyślasz się, czy łatwo to zrobić. Opieraj się na własnym doświadczeniu i przykładach podobnych firm w przeszłości. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
6.	Jaki model rynku funkcjonuje w sektorze dostawcy?	monopol	
		oligopol	
		konkurencja monopolistyczna	
		konkurencja niedoskonała	
		konkurencja doskonała	
Wyjaśnienie: Postaraj się o dokładne dane. Musisz znać tego, od kogo coś kupujesz, inaczej łatwo popełnić błąd pozostawiania przy obecnym dostawcy, chociaż są tańsi. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			

Źródło: opracowanie własne.