

波特五力模型与企业财务状况分析

Michael Porter's Five Forces and Analysis on Financial Status of Enterprise

朱桂萍 李梅

Guiping Zhu Mei Li

长春广播电视大学
中国·吉林 长春 130000
Changchun Radio and TV University,
Changchun City, Jilin, 130000, China

【摘要】 本文运用波特五力模型，从五个方面，对企业财务状况进行分析。在波特五力模型下，分别探讨这五种能力对于企业财务状况的影响，选取适当的财务数据进行数据检验，回归分析，得出结论，并对结论加以解释，最后提出建议，指出不足之处。

【Abstract】 By utilizing Michael Porter's Five Forces, this article analyzes the financial status of enterprise from 5 aspects. Under Michael Porter's Five Forces, it discusses the Five Forces' influence on the financial status of enterprise, chooses appropriate financial data to verify and analyze again, then comes to a conclusion and explain the conclusion, and finally makes suggestions and points out the defects.

【关键词】 波特五力模型；财务状况；Z-score 模型

【Keywords】 Michael Porter's Five Forces Model; Financial status; Z-score model

国际上的财务分析主要经历了两个阶段，以20世纪40年代为分界线。20世纪40年代之前的财务分析理论被称为传统财务分析理论，该理论认为对企业的财务分析应该在企业内部进行分析，应该着重分析企业在生产和运营中所遇到的问题，通过改进这些问题，进而提高企业效益。20世纪40年代之后，西方的财务分析理论被称为现代财务分析理论。现代财务分析理论将侧重点放在市场中，在关注企业内部因素的同时，更加重视企业所在的市场经济环境。通过分析企业外部因素对于企业发展的影响，及时调整策略，规避风险，进而达到实现企业财务状况的优化的目的。

1 波特五力模型

波特五力模型，是哈佛大学商学院教授迈克尔·波特于20世纪70年代末提出的针对行业状况研究和商业策略探究的理论模型，对当代企业拟定企业战略产生了极为长久和深远的影响。该模型指出，企业所在的行业中，共有五种力量影响行业中企业竞争激烈程度和企业所在市场的吸引力高低。这五种力量分别是供应商的讨价还价能力、购买者的讨价还价能力、潜在竞争者的进入能力、替代品的替代能力、行业内现有竞争者的竞争能力。波特五力模型将这五种力量综合起来进行研究，进而确定一个行业中影响企业的生产经营状况的各因素之间的相互作用。

1.1 供应商的讨价还价能力

供应商以控制生产相关原材料的供应价格和改变生产相关原材料的供应数量的方式来影响行业中企业的生产成本和盈利能力，进而控制行业中企业的竞争格局。供应商在行业中的强势程度取决于行业中企业所需要的原材料的种类及数目，如果供应商所供应的生产原材料的价格在企业生产总成本中占据较大份额，或供应商所供应的生产原材料为其独有，处于垄断地位，即卖方市场时，供应商的

讨价还价能力行业中企业的竞争格局和企业战略的制定就会产生极大影响。通常情况下，具有此特征的供应商团体会在行业之中占据优势地位，具有左右行业格局的力量。

1.2 购买者的讨价还价能力

购买者的讨价还价能力是指购买者具有可以要求降低购买价格或要求更高质量的能力。购买者的讨价还价能力直观的影响着企业的销售利润。通常情况下，具有此特征的购买者团体会在行业之中占据优势地位，具有左右行业格局的力量。

1.3 潜在竞争者的进入能力

潜在的竞争者在进入行业时，虽然给行业注入新的理念，带来新的生产模式，但也同时会给已经成型的市场带来挑战，势必会瓜分市场份额，进而改变市场的原有平衡。这就一定会给现有企业带来影响，因为原有企业不仅会面临所占有的市场份额的丧失，更由于新企业进入而使现有的单位利润下降。由于市场份额的丧失和单位利润下降具有不可预测性，严重的话可能会使某些企业的利润大幅降低，甚至让这些企业破产。进入壁垒的难易程度和行业中现有企业对于这类潜在竞争者进入行业的反应这两种因素决定了潜在竞争者的威胁程度。

1.4 替代品的威胁

一个企业所生产的产品，往往会存在着相同或相似功能的产品，这类产品被称为替代品，这些产品之间势必会产生相互竞争的情况。因此，替代品的相互威胁会影响企业的财务状况。

1.5 行业内现有竞争者的竞争能力

一个行业中的绝大部分企业之间的联系都是十分紧密的，不仅是在生产方面，更多的是在于战略制定方面、价格决定方面。这些企业之间的战略和价格往往是相互参考

财经视点 Financial Viewpoint

模仿之后所决定的。然而，在企业战略推行的过程中，势必会产生矛盾与冲突，也就是企业之间的竞争。这些竞争往往体现于价格竞争、售后服务竞争、渠道竞争等方面。

通常情况下，如果一个行业作为一个成长型行业，行业中企业的战略多是发展型战略，希望能够努力提高企业实力，这类行业中企业的相关服务不甚完善，进入壁垒较小，行业内的竞争较弱。如果一个行业作为一个成熟型行业，行业中企业的战略多是稳定型战略，希望能够保持企业在行业中的竞争实力，这类行业中企业的相关服务趋于完善，进入壁垒较高，行业内竞争较强。

2 波特五力模型与财务状况分析

2.1 供应商的讨价还价能力和企业财务状况成负相关关系

如果供应商的讨价还价能力相较于企业更弱，那么对于企业来说，企业在进货环节的主动权将会掌握在自己手中。由于企业在进货过程中具有主动权，企业可以通过协商的方式控制资金的分批流出，尤其当企业遭遇财务危机或其他一些突发情况时，可以用这些可以延期支付的资金进行运作或投入再生产中，这在紧要关头对于企业来说可谓是至关重要。就算不是面对紧急情况，这些资金在短期内通过拆借等投资活动为企业创造一部分经济利润。因此，提出假设一：供应商的讨价还价能力和企业财务状况成负相关关系。

应付账款周转率和主营业务成本增长率可以用来衡量供应商讨价还价能力对企业财务状况是否存在影响。

2.2 购买者的讨价还价能力和企业财务状况成负相关关系

如果购买者的讨价还价能力相较于企业更弱，那么对于企业来说，企业在销售环节的定价权将会掌握在企业自己手中。由于企业在定价过程中拥有主动权，企业可以在不违反法律法规的前提下，可以在销量-单价函数寻找到利润最大化的销量-单价组合，实现利润的最大化。因此，提出假设二：购买者的讨价还价能力和企业财务状况成负相关关系。

应收账款周转率和主营业务收入增长率可以用来衡量购买者讨价还价能力对企业财务状况是否存在影响。

2.3 潜在竞争者的进入能力和企业财务状况成负相关关系

如果潜在竞争者的进入能力较强，那么对于企业来说，不仅要关注行业内的其他竞争对手的时时动态，还要关注行业外企业的不确定入侵，这会对企业战略的制定产生极大的影响，同样也会影响企业的财务状况^[1]。因此，提出假设三：供应商的讨价还价能力和企业财务状况成负相关关系。

行业集中度可以用来衡量潜在竞争者的进入能力是否会对企业财务状况产生影响。

行业集中度是指在行业资产排名中，资产排名前十的企业所占据的市场份额与行业中总市场份额的比率，是量化市场势力的重要指标。一个行业的集中度越高，说明行业的垄断程度越高。由于在指标选取的过程中并没有直观的数据，因此这个指标的确定将转化为选取样本中资产排名前十的企业的资产总和与选取样本中所有企业的资产总和的比值。

2.4 替代品的替代能力和企业财务状况成负相关关系

一种产品替代品的替代能力越强，对这种产品的销售也就会产生越大的影响。因为这种具有强大替代能力替代品的存在将会使消费者更偏向于对这种替代品的购买，在短期内会显著影响原产品的销售，而在长期，一旦消费者养成了对于替代品的完全依赖，这对于企业来说将会是灭顶之灾。因此，提出假设四：替代品的替代能力和企业财务状况成负相关关系。

替代行业的销售增长率和替代行业的总资产增长率可以用来衡量替代品的替代能力对企业财务状况是否存在影响。

2.5 行业内现有竞争者的竞争能力和企业财务状况成负相关关系

同一行业的企业之间相互争夺供应商、消费者、市场份额等市场资源。俗话说，有升就有降，一个企业的利润增长一定伴随着某一或某些企业的利润下降。每一个企业都想在市场中的更多的蛋糕，行业中所有的企业都是彼此竞争的关系。因此，提出假设五：行业内现有竞争者的竞争能力和企业财务状况成负相关关系。

企业的利润总额增长率和企业的获利能力可以用来衡量替代品的替代能力对企业财务状况是否存在影响。

3 相关建议和措施

3.1 增强采购能力

从以上分析可知，供应商讨价还价能力影响了企业的财务状况，且供应商讨价还价能力越强，企业的财务状况越差。因此，在这个方面，企业应该增强采购方面的能力。企业的原材料成本分为两个部分，一为原材料的价值，二为供应商的利润。所以，在企业的采购人员采购原材料时，能否通过谈判方式降低供应商的利润，将直接影响企业的原材料成本，影响企业利润，进而影响企业财务状况。

3.2 增强销售能力

从以上分析可知，购买者价还价能力影响了企业的财务状况，且购买者讨价还价能力越强，企业的财务状况越差^[2]。因此，在这个方面，企业应该增强销售方面的能力。企业的销售能力越强，越能够以更高的价格出售，就越能获得更高的利润。

3.3 增强竞争能力

从以上分析可知，行业内现有竞争者的竞争能力影响了企业的财务状况，且行业内现有竞争者的竞争能力越强，企业的财务状况越差。因此，在这个方面，企业应该增强竞争能力。企业的竞争能力越强，企业就能够得到更高的利润。

俗话说，科学技术是第一生产力，一个拥有先进技术的企业才可以在市场中占据优势的地位。企业时时刻刻都应该将自己的命运掌握在自己手中，处处受制于人的企业是无法在市场中做到进退有序的。

参考文献

[1] 苏莉. 基于现金流量表的企业财务状况分析[J]. 技术与市场, 2015(09):78.

[2] 康杰. 基于 Z-score 模型的我国外贸上市公司财务风险实证研究[D]. 华东政法大学, 2015.