

ولكي تتغلب المؤسسة على تهديدات القوى الخمس وجب عليها امتلاك ما يعرف بعوامل النجاح المفتاحية وهذا ما نلخصه في الجدول التالي:

القوى التنافسية	عناصر النجاح المفتاحية
قوة تفاوض الزبائن/الموزعين	<ul style="list-style-type: none"> <li>* صنع علامة ذات قيمة عند المستهلك النهائي.</li> <li>* القدرة على التكامل العمودي نحو المصب.</li> <li>* التعامل مع عدد كبير من الموزعين.</li> </ul>
قوة تفاوض الموردين	<ul style="list-style-type: none"> <li>* قدرة التكامل الى الخلف.</li> <li>* التعامل مع عدد كبير من الموردين.</li> <li>* استعمال التكنولوجيا.</li> </ul>
تهديد المنتجات البديلة	<ul style="list-style-type: none"> <li>* تحسين العلاقة: جودة/سعر.</li> <li>* كسب ولاء الزبائن من خلال السمعة الجيدة و الجودة.</li> <li>* رفع تكلفة التغيير.</li> <li>* استعمال تكنولوجيا عالية.</li> <li>* ادخال مزايا المنتجات البديلة على منتجات المؤسسة.</li> </ul>
تهديد المنافسون المحتملون	<ul style="list-style-type: none"> <li>* خلق ولاء لدى الزبائن.</li> <li>* رفع تكلفة التغيير.</li> <li>* تحديد أسعار غير مربحة للداخلين الجدد.</li> <li>* حماية التكنولوجيا ( من خلال براءة الاختراع)</li> </ul>
المنافسون الحاليون	<ul style="list-style-type: none"> <li>* خلق الولاء لدى الزبائن.</li> <li>* رفع تكلفة التغيير.</li> <li>* القدرة على التجديد.</li> <li>* حماية التكنولوجيا.</li> </ul>

إن نموذج القوى التنافسية الخمس الذي قدمه مايكل بورتر يتناسب بدرجة كبيرة مع أسواق وصناعات بتعديل هذا النموذج حتى يمكن اعتماده في تحليل AUSTIN الدول المتقدمة، لذلك قام الاقتصادي الصناعة وظروف التنافس بالدول النامية. و في هذا الاطار فقد قام هذا الاقتصادي باجراء تعديلين على النحو التالي:

**التعديل الأول:** إضافة عنصر اخر يتمثل في تدخلات الحكومة باعتبارها قوة كبرى، ففي الدول النامية تؤثر الحكومة على هيكل الصناعة و ديناميكيتها. وبالتالي من الواجب اضافتها الى نموذج بورتر باعتبارها قوة سادسة.

فالحكومة هي التي تحدد من له الحق في الحصول على المواد الأولية، كما أنها العنصر الحاكم الذي يحدد العديد من الأسعار، لذا من الممكن لمؤسسات صناعة معينة تحقيق ميزة تنافسية من خلال استجابتها لتصرفات الحكومة.

**التعديل الثاني:** وذلك بإضافة العوامل البيئية لما لها من تأثير في هيكل الصناعة.

