

Министерство образования и науки Российской Федерации

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Тольяттинский государственный университет»

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

(институт)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(кафедра)

**Практическое задание №\_3\_\_**

по учебному курсу «\_\_\_Маркетинг\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»

Вариант \_\_\_\_ *(при наличии)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Студент | (И.О. Фамилия) |  |
| Группа | (И.О. Фамилия) |  |
| Ассистент | (И.О. Фамилия) |  |
| Преподаватель | (И.О. Фамилия) |  |

Тольятти 2017

**Задание:** рассчитать темпы роста доли рынка и относительную долю рынка к основному конкуренту, заполните таблицы. Заполните матрицу БКГ и оцените конкурентоспособность на рынке по пошиву и ремонту одежды в г. Тольятти. Рассмотрите конкурентоспособность на рынке по пошиву и ремонту одежды между предприятиями, находящимися в квадранте «Вопросительные знаки». Сделайте выводы по конкурентоспособности предприятий на рынке по пошиву и ремонту одежды в г. Тольятти.

# Таблица 3.1

# Исходные данные для анализа конкурентоспособности на рынке по пошиву и ремонту одежды в г. Тольятти

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Предприятия | Доля рынка в первом году | Доля рынка в следующем году | Темпы роста доли рынка | Относительная доля рынка  (к основному конкуренту) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ООО «Невада»  ООО «Авангард»  ООО «Стиль»  ООО «Каблучок»  ООО «Эдем» | 16,5  8,9  41,5  18,0  12,0 | 15,3  10,2  48,2  19,7  14 | 92,7  115,0  116,1  109,4  117,0 | 0,317  0,211  -  0,211  0,409 |

1. Темп роста рынка = Общий объем продаж на рынке в текущем году / Общий объем продаж на рынке за предыдущий год

(ООО «Невада») = 15,3 / 16,5 = 0,927 \* 100% = 92,7%

∆Т (ООО «Авангард») = 10,2/8,9 = 1,15\* 100 = 115,0%

∆Т (ООО «Стиль») = 48,2 / 41,5 = 1,16 \* 100 = 116,1%

∆Т (ООО «Каблучок») = 19,7 / 18,0 = 1,09 \* 100 = 109,4 %

∆Т (ООО «Эдем») = 14,0 / 12,0 = 1,17 \* 100 = 117,0%

1. Относительная доля рынка определяется как отношение доли рынка компании к доли рынка основного конкурента

Лидером рынка в первом году является компания ООО «Стиль» с долей в 48,2%.

ООО «Невада» = 15,3/48,2 = 0,317

ООО «Авангард» = 10,2/48,2 = 0,211

ООО «Каблучок» = 19,7 / 48,2 = 0,409

ООО «Эдем» = 14 / 48,2 = 0,29

Относительная доля рынка

Высокая (> 1) Низкая (< 1)

|  |  |
| --- | --- |
| «Звёзды»  Высокий (> 74 %)  темп роста  доли рынка  ООО «Стиль» | «Вопросительные знаки»  ООО «Невада»  ООО «Авангард»  ООО «Каблучок»  ООО «Эдем» |
| «Дойные коровы»  Низкий (< 74 %)  темп роста  доли рынка | «Собаки» |

Рис. 1. Матрица БКГ

Рассмотрим конкурентоспособность на рынке по пошиву и ремонту одежды между предприятиями, находящимися в квадранте «Вопросительные знаки». Эти предприятия образуют группу аутсайдеров, которая контролирует половину рынка по пошиву и ремонту одежды в г. Тольятти.

Таблица 3.2

Исходные данные для оценки конкурентоспособности на рынке по пошиву и ремонту одежды в группе аутсайдеров города Тольятти

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Предприятия | Доля рынка в первом году | Доля рынка в следующем году | Темпы роста доли рынка | Относительная доля рынка  (к лидеру) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ООО «Невада»  ООО «Авангард»  ООО «Каблучок»  ООО «Эдем» | 16,5  8,9  18,0  12,0 | 15,3  10,2  19,7  14 | 92,7%  115,0%  109,4%  117,0%\ | 0,776  0,518  -  0,61 |

1. Темп роста рынка = Общий объем продаж на рынке в текущем году / Общий объем продаж на рынке за предыдущий год

(ООО «Невада») = 15,3 / 16,5 = 0,927 \* 100% = 92,7%

∆Т (ООО «Авангард») = 10,2/8,9 = 1,15\* 100 = 115,0%

∆Т (ООО «Каблучок») = 19,7 / 18,0 = 1,09 \* 100 = 109,4 %

∆Т (ООО «Эдем») = 14,0 / 12,0 = 1,17 \* 100 = 117,0%

1. Относительная доля рынка определяется как отношение доли рынка компании к доли рынка основного конкурента

Лидером рынка среди аутсайдеров является компания ООО «Каблучок» с долей в 19,7%.

ООО «Невада» = 15,3/19,7 = 0,776

ООО «Авангард» = 10,2/19,7 = 0,518

ООО «Эдем» = 12 / 19,7 = 0,61

Относительная доля рынка

Высокая (> 1) Низкая (< 1)

Высокий (> 74 %)

темп роста

доли рынка

|  |  |
| --- | --- |
| «Звёзды»  ООО «Каблучок» | «Вопросительные знаки»  ООО «Невада»  ООО «Авангард»  ООО «Эдем» |
| «Дойные коровы»  Низкий (< 74 %)  темп роста  доли рынка | «Собаки» |

Рис. 2. Матрица БКГ

Наибольшм темп роста наблюдается у компании ООО «Эдем», однако относительно лидирующего конкурента она более слабая.