

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» | 16,58,941,518,012,0 | 15,310,248,219,714 | 92,7115,0116,1109,4117,0 | 0,3170,211-0,2110,409 |

1. Темп роста рынка $\left(∆Т\right) $= Общий объем продаж на рынке в текущем году / Общий объем продаж на рынке за предыдущий год

$∆Т$ (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 рынкаООО «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» | 16,58,918,012,0 | 15,310,219,714 | 92,7%115,0%109,4%117,0%\ | 0,7760,518-0,61 |

1. Темп роста рынка $\left(∆Т\right) $= Общий объем продаж на рынке в текущем году / Общий объем продаж на рынке за предыдущий год

$∆Т$ (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.