

# Матрица Бостонской Консалтинговой Группы (БКГ)



# Понятие БКГ

**Матрица «рост- доля рынка» Бостонской Консалтинговой Группы** (также называют «матрица БКГ) является одной из первых моделей портфельного анализа. Разработана Бостонской консалтинговой группой в конце 1960-х годах.

The logo consists of the letters 'BCG' in a large, bold, green serif font.

THE BOSTON CONSULTING GROUP

# Суть модели

Матрица БКГ предполагает, что компания для обеспечения продуктивного прибыльного долгосрочного роста должна генерировать и извлекать денежные средства из успешных бизнесов на зрелых рынках и инвестировать их в быстро растущие привлекательные новые сегменты, укрепляя в них положение своих товаров и услуг для получения в будущем устойчивого

# Задачи модели

БКГ анализ используется для определения приоритетов в развитии ассортиментных единиц компании, позволяет определить направления для будущих инвестиций (ответить на вопрос: инвестиции в развитие каких товаров и услуг будут наиболее прибыльными?) и разработать долгосрочную стратегию развития

Предметом анализа могут  
являться:

1. Отдельные направления бизнеса компании, не связанные между собой;
2. Отдельные группы товаров одного рынка;
3. Отдельные единицы товаров и услуг в рамках одной группы товаров

# Относительная доля рынка товара компании

Пример расчета  
относительной доли рынка:

Компания оперирует в двух  
сегментах : завтраки и  
приправы. В сегменте »  
завтраки» доля компании  
40%, а доля ключевого  
конкурента 20%. В сегменте  
«приправы» доля компании  
составляет 10%, а доля  
ключевого конкурента 30%.



Относительная доля рынка  
компании в сегменте  
«завтраки» будет составлять  
 $40\%/20\% = 2$ , что больше 1, а  
значит показатель высокий.

Относительная доля рынка в  
сегменте » приправы» будет  
составлять  $10\%/30\% = 0,33$ ,  
что меньше единицы, а

# Темп роста рынка

Пример расчета темпа роста рынка в матрице БКГ:

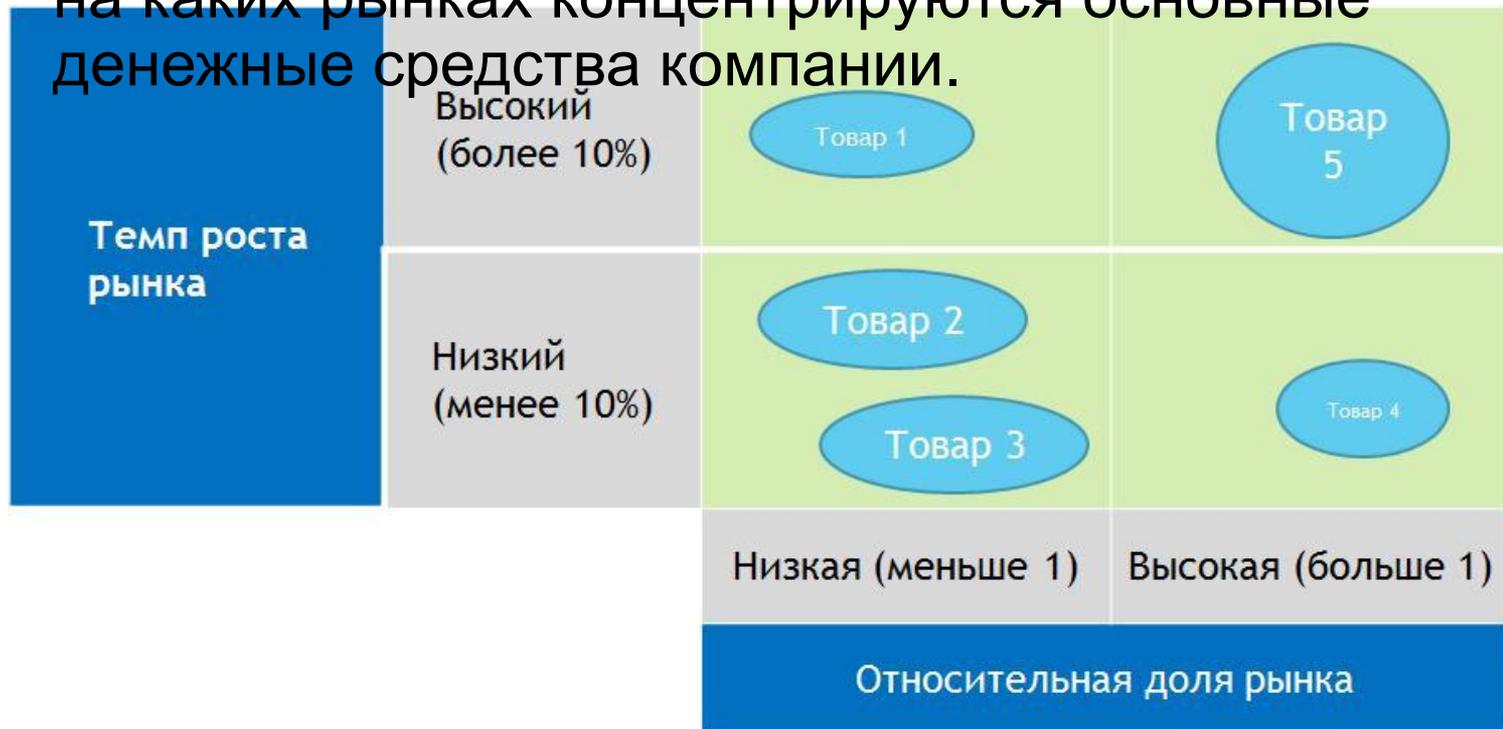
Исходная информация: 3 рыночный сегмента А, В, С.

Средневзвешенный темп роста рынка А = (годовой темп роста рынка А в % \* годовая емкость рынка А, руб.) /



# Объем продаж

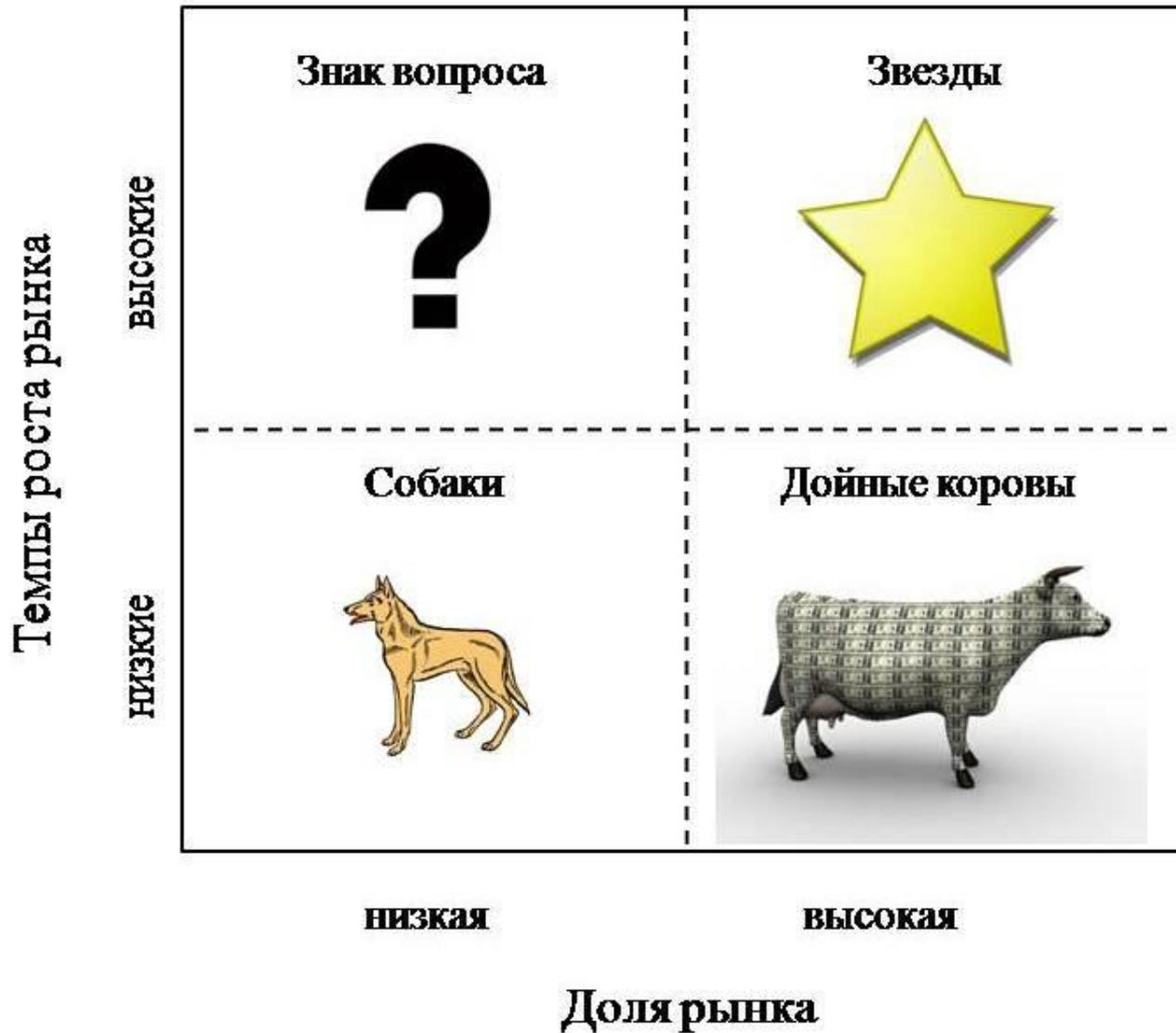
Объем продаж в матрице БКГ показывается через размер окружности. Чем больше размер, тем выше объем продаж. Информация получается на основе имеющейся внутренней статистики компании и представляет наглядно, на каких рынках концентрируются основные денежные средства компании.



# Интерпретация и анализ матрицы БКГ



# Стратегические решения при анализе матрицы



# Ограничения в использовании матрицы БКГ

1. *Темп роста рынка не может говорить о привлекательности отрасли в целом;*
2. *Темп роста рынка не говорит о прибыльности отрасли, так как при высоких темпах роста и низких входных барьерах может возникнуть интенсивная конкуренция и ценовая конкуренция, что делает отрасль не перспективной для компании;*
3. *Относительная доля рынка не может говорить о конкурентоспособности товара;*
4. *Матрица предлагает правильные направления инвестирования, но не*





**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**