. إعداد مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية BCG

الجد من بين نماذج تحليل محفظة الأعمال نموذج مجموعة بوسطن الاستشارية (

Boston Consulting

Group) والمختصرة في BCG، ويطلق على هذه النموذج مصفوفة النمو الحصة السوقية وهي تعتمد. في تحديد المراكز التنافسية أو مراكز الربح أو القطاعات بالاعتماد على مؤشرين هما نمو القطاع والحصة السوقية النسبية.

1.1. أبعاد مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية

تحتوي المصفوفة على بعدين هما: نمو القطاع والحصة السوقية النسبية.

(1 حصة السوقية النسبية

وهي تمثل مدى قوة الشركة في السوق، فالتي تتمتع بخصة سوقية نسبية كبيرة تتمتع بقدرة تنافسية عالية، الحصة السوقية النسبية هي حاصل قسمة الحصة السوقية للشركة على الحصة السوقية لأول منافس للشركة.

يفترض هذا النموذج أن الحصة السوقية الكبيرة تجلب للشركات عوائد نقدية عالية، ويرجع هذا إلى أن الشركة التي تنتج بكميات كبيرة تستفيد من اقتصاديات الحجم ومنحنى الحيرة.

(2) معدل نمو السوق

والذي يعبر عنه يتطور حجم المبيعات في ذلك القطاع ككل خلال سنة أو حتى خمسة سنوات بالمقارنة مع التي قبلها، وغالبا ما يكون مركز المحور الأفقي هو 965.

2.1. إعداد مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية BCG

توزع القطاعات الأعمال الإستراتيجية للشركة والتي تسمى حسب هذا النموذج بـ "المنتجات" على أربعة مجموعات في نتيجة تقاطع بعد نمو السوق مع بعد الحصة السوقية النسبية اللذان يقسمان بدورهما إلى مستويين عالي ومنخفض الخلايا أو المربعات الأربعة هي:

1. النجوم: معدل نمو عالي مع حصة سوقية نسبية عالية.

2 البقر الحلوب: معدل نمو منخفض مع حصة سوقية نسبية عالية.

3الاستفهام: معدل نمو عالي مع حصة سوقية نسبية منخفضة.

4 الكلاب الضائعة: معدل نمو منخفض مع حصة سوقية نسبية منخفضة