

BUSINESS VITAMINS

مصفوفة حصة النمو

المقدمة

تعد مصفوفة حصة النمو لمجموعة بوسطن الاستشارية بمثابة أداة تخطيط تستخدم تمثيلات رسومية لمنتجات الشركة وخدماتها، لمساعدتها على تقرير ما يجب الإحتفاظ به أو بيعه أو الاستثمار فيه أكثر. تم تقديمها من قبل مجموعة بوسطن الاستشارية في عام 1970. تمثل المصفوفة منتجات الشركة في مصفوفة من أربعة مربعات حيث يمثل المحور ص معدل نمو السوق ويمثل المحور س حصة السوق. يتم استخدامها داخليًا من قبل الإدارة لتقييم الوضع الحالي لأقسام الشركة أو خطوط الإنتاج. تحتوي المصفوفة على 4 مربعات والتي ستشرح بشكل منفصل فيما بعد.

التعريف

تحتوي مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية على أربعة أرباع ثابتة متمثلة بالنجوم في أعلى اليسار وعلامة الإستفهام في أعلى اليمين والكلاب في أسفل اليمين. تصنف الإدارة الداخلية للشركة كلاً من منتجات الشركة في المربع المناسب له بناءً على ترتيبه في حصة السوق ونموه.

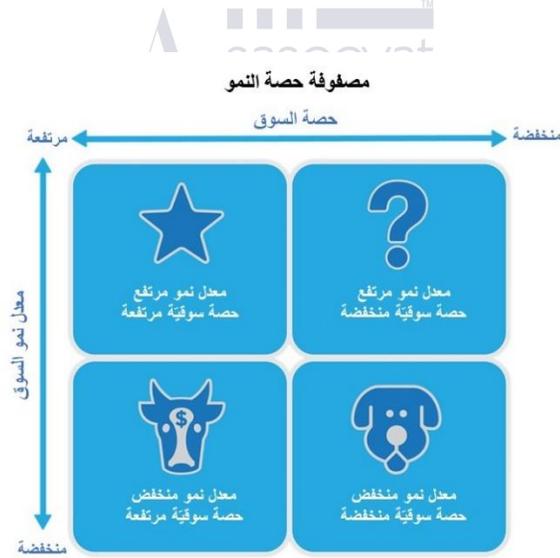
وقت الاستخدام

في عالم الأعمال العملي فإن مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية مناسبة للاستخدام في حال كانت:

- الشركة هي شركة تصنيع كبيرة.
- الشركة تمتلك مجموعة منتجات متنوعة أو وحدات عمل متعددة.
- الشركة تمتلك مستويات معقولة من حصص السوق في بعض الأسواق.
- الشركة تحب أن تكون تحليلية وأن تأخذ نظرة إستراتيجية لتخطيطها

لا تستخدم مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية للأعمال التجارية الصغيرة والمتوسطة الحجم؛ فغالبًا ما يتم تصنيف جميع الشركات الصغيرة والمتوسطة على أنها إما كلب أو علامة استفهام في أحسن الأحوال.

الشرح



الكلاب أو الحيوانات الأليفة

إذا كان لدى منتج الشركة حصة سوق منخفضة ومعدل نمو منخفض فيصنف في مربع الكلب ويجب بيعه أو تصفيته أو تعديله. تقع الكلاب في المربع الأيمن السفلي من الشبكة ولا تنتج الكثير من الأموال للشركة نظرًا لأن سوقها صغير ومعدل نموها معدوم أو قليل، ولهذا فإن الكلاب قد تكون خدعة نقدية وتستنفذ أموال الشركة لفترات طويلة، ولهذا السبب فإن لهم الأولوية عند التخلص من المنتجات والتصفية.

البقرة الحلوب

تعتبر المنتجات الموجودة في مناطق النمو المنخفضة ولكن الشركة تمتلك فيها حصة سوقية كبيرة نسبيًا أبقارًا حلوبة ويجب على الشركة حلبها لأطول فترة ممكنة. تقع البقرة الحلوب في الربع السفلي الأيسر وهي عادة المنتجات الرائدة في أوجها. يجب الاستفادة من هذه المنتجات لأطول فترة ممكنة. يمكن حساب قيمة البقرة الحلوب بسهولة لأن نمط تدفقها النقدي يمكن التنبؤ به جدًا. يجب حلب الأبقار ذات التأثير على النمو المنخفض والحصة النقدية المرتفعة مقابل النقود لإعادة الاستثمار في نجوم ذات ربح مرتفع وحصص عالية مع إمكانات مستقبلية عالية.

النجوم

تعتبر المنتجات الموجودة في الأسواق عالية النمو والتي تشكل جزءًا كبيرًا منه نجومًا ويجب استثمار المزيد فيها. تقع النجوم في الربع العلوي الأيسر والتي تولد دخلاً مرتفعاً ولكنها تستهلك أيضاً مبالغ كبيرة من أموال الشركة. إذا كان بإمكان النجم أن يظل رائدًا في السوق فإنه يصبح في النهاية بقرة حلوبة عندما ينخفض معدل النمو الإجمالي للأسواق.

علامة الاستفهام

وهي الفرص المشكوك فيها هي تلك الموجودة في الأسواق ذات معدل النمو المرتفع ولكن الشركة لا تحتفظ فيها بحصة سوقية كبيرة. تقع علامات الاستفهام في الجزء الأيمن العلوي من المصفوفة. عادة ما تنمو بسرعة ولكنها تستهلك كميات كبيرة من موارد الشركة. يجب تحليل المنتجات في هذا المربع بشكل متكرر وعن قرب لمعرفة ما إذا كانت تستحق الحفاظ عليها أم لا.

الأمثلة:

لاحظ مصفوفة حصة النمو للشركة المعروفة كوكاكولا



الكلاب

نلاحظ في مصفوفة حصة النمو الخاصة بشركة كوكاكولا أن الكولا تعد منتج محتمل من فئة الكلاب وذلك بسبب انخفاض الطلب على المشروبات الغازية لازدياده على الخيارات الصحية بشكل أكبر أو على المشروبات ذات السرعات الحرارية المنخفضة. إذا استمر هذا الوضع في الازدياد فإن الكولا التي تعد بقرة حلوب يمكن أن تصبح منتجاً ذي حصة سوقية منخفضة. تصنف الكولا حالياً في مربعين من المصفوفة وهو أمرٌ ممكن. تتطلب هذه المنتجات المزيد من البحث والتطوير.

النجوم

تصنف المياه المعبأة في مصفوفة حصة النمو الخاصة بشركة كوكاكولا كمنتج نجمة. تقدم شركة كوكاكولا نوعين من العلامات التجارية وهما كينلي و دساني والنان تنتشران في مواقع جغرافية مختلفة. تُباع كينلي في الأسواق الأوروبية بينما تُباع دساني في الولايات المتحدة. بسبب استمرار سوق المشروبات الصحية والمياه المعبأة بالانتشار فإن من المتوقع لهذا الفرع من شركة كوكاكولا أن يكتسب حصة أكبر في السوق وفرص أفضل للإستثمار في المستقبل. تستثمر شركة كوكاكولا في المزيد من العلامات التجارية كالمياه الغازية والمياه المنكهة.

البقرة الحلوب

نلاحظ في مصفوفة حصة النمو الخاصة بشركة كوكاكولا بأن الكولا تتصدر سوق صناعة المشروبات الغازية وبأنها مصدر دخل كبير للشركة. لهذا المشروب حضور عالمي وهو من العلامات التجارية القديمة مما يجعل الكولا تصنف كبقرة حلوب بالنسبة لشركة كوكاكولا.

علامة الاستفهام

نلاحظ في مصفوفة حصة النمو الخاصة بشركة كوكاكولا بأنهم يقومون بإطلاق علامات تجارية وخطوط إنتاج جديدة كدايت كولا وسمارت ووتر والشاي المثلج والمياه الغازية وعصائر مينيبيد ميد. جميع هذه المنتجات موجهة نحو أنماط الحياة الصحية والمشروبات الصحية غير الغازية التي تزداد انتشاراً أكثر فأكثر. كما وتستثمر شركة كوكاكولا في صنع منتجات جديدة وزيادة الوعي العام تجاهها. تصنف هذه المنتجات في مربع علامة الاستفهام .

محددات مصفوفة حصة النمو

BUSINESS VITAMINS

تقدم مصفوفة حصة النمو منهجية عمل لتقسيم الموارد بين أقسام العمل المختلفة وتجعل المقارنة بين الأقسام المختلفة سريعة جدًا ولكنها تمتلك محددات ك:

1. تصنف مصفوفة حصة النمو الأعمال على أنها قليلة النجاح أو ناجحة ولكن عادة ما تكون الأعمال متوسطة النجاح أيضًا. وبالتالي فقد لا تنعكس الطبيعة الحقيقية للأعمال.
2. عدم تحديد السوق بوضوح في هذا النموذج.
3. لا تؤدي الحصة السوقية المرتفعة دائمًا إلى أرباح عالية. هناك أيضًا تكاليف عالية مرتبطة بالحصة السوقية المرتفعة.
4. معدل النمو وحصة السوق النسبية ليستا المؤشرات الوحيدة للربحية. إن هذا النموذج يتجاهل المؤشرات الربحية الأخرى.
5. قد تساعد الكلاب في بعض الأحيان الشركات الأخرى في اكتساب ميزة تنافسية. يمكنهم كسب أكثر من الأبقار النقدية في بعض الأحيان.
6. يعتبر هذا النهج المكون من أربع أقسام مبسط بشكل زائد عن الحد.