

УДК 615.1(075.9)

Б94

Навчально-методичний посібник розглянуто і затверджено на засіданні кафедри клінічної фармації, фармакотерапії та УЕФ Запорізького державного медичного університету та рекомендований до застосування в навчальному процесі (протокол № 2 від "4" вересня 2019 р.).

Навчально-методичний посібник розглянуто і затверджено на засіданні центральної методичної комісії фармацевтичних дисциплін Запорізького державного медичного університету та рекомендований до застосування в навчальному процесі (протокол № 2 від "19" вересня 2019 р.).

Навчально-методичний посібник розглянуто і затверджено на засіданні центральної методичної ради Запорізького державного медичного університету та рекомендований до застосування в навчальному процесі (протокол № ---- від «--» ----- 20-- р.).

Рецензенти: **Книш Євгеній Григорович** завідувач кафедри управління і економіки фармації, медичного і фармацевтичного правознавства, доктор фармацевтичних наук., професор
Гладишев Віталій Валентинович завідувач кафедри технології ліків, доктор фармацевтичних наук., професор

Автор-укладач:

Бушуєва І. В., д.фарм.н., професор кафедри клінічної фармації, фармакотерапії та УЕФ

Бушуєва І. В.
УПРАВЛІННЯ І ЕКОНОМІКА ФАРМАЦІЇ: навчально-методичний посібник до семінарів слухачів курсів удосконалення кваліфікації зі спеціалізації за фахом «Організація і управління фармацією» / І. В. Бушуєва – Запоріжжя, ЗДМУ, – 2019, – 146 с.

Навчально-методичний посібник допоможе зформувати бачення майбутніх організаторів фармацевтичної справи з питань маркетингових досліджень у фармації, проводити дослідження власної фірми, робити аналіз результатів виробничо-збутової діяльності, визначати рівень конкурентоспроможності своїх препаратів та імідж фірми з боку споживачів та конкурентів, самостійно проводити аналіз власного потенціалу фармацевтичного закладу, що дасть змогу визначити ринкові можливості підприємства, завоювати стабільні конкурентні позиції на ринку, зменшити ризик та збільшити шанси на успіх всієї маркетингової діяльності. Навчально-методичний посібник призначений для організації семінарів провізорів зі спеціалізації за фахом «Організація і управління фармацією» при вивченні питань управління персоналом дисципліни «Управління і економіка фармації».

© Бушуєва І. В, 2019
© ЗГМУ, 2019

ЗМІСТ

1.	Системи маркетингових досліджень.....	4
2.	Маркетингова інформація	13
3.	Маркетингові дослідження ринку фармацевтичної продукції.....	31
4.	Маркетингові дослідження конкуренції та конкурентів.....	53
5.	Вивчення поведінки споживачів фармацевтичної продукції.....	68
6.	Дослідження конкурентоспроможності фармацевтичного підприємства та підготовка та презентація підсумкового звіту про дослідження.....	117
7.	Контрольні тести.....	126
8.	Словник термінів з маркетингових досліджень.....	135
9.	Список рекомендованої літератури.....	143

ТЕМА 1. СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ.

Актуальність теми: Особливості діяльності фармацевтичних організацій в сучасних умовах потребують від працівників цих організацій розуміння стратегії підприємства, необхідності організаційних змін, вміння планувати й здійснювати заходи з маркетингу.

Перед вченими і практиками, що займаються питаннями формування сучасної системи охорони здоров'я, постає складне завдання — розробити науково обґрунтовані методи маркетингового дослідження ринку фармацевтичної з метою визначення мотивацій і уподобань споживачів, а також ефективні методи визначення необхідної номенклатури та обсягів виробництва сучасних лікарських засобів.

До характерних ознак ринку фармацевтичної належить наповнення маркетинговими складовими традиційної сутності його діяльності. У широкому розумінні маркетинг, зокрема дослідження ринку фармацевтичної продукції, повною мірою відповідає цілям і завданням ефективного функціонування системи охорони здоров'я при формуванні ринкових відносин.

Маркетингові дослідження фармацевтичного є обов'язковою складовою діяльності фармацевтичного підприємства.

Ключові слова: маркетингові дослідження, фармацевтичний ринок, методи маркетингового дослідження, система маркетингових досліджень, принципи і види маркетингових досліджень.

Ціль заняття: методи маркетингового дослідження ринку фармацевтичної продукції з метою визначення мотивацій і уподобань споживачів, а також ефективні методи визначення необхідної номенклатури та обсягів виробництва сучасних лікарських засобів.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ МАТЕРІАЛ:

Згідно з міжнародним кодексом ЄСОМАР, маркетингові дослідження — це системний збір і об'єктивний запис, класифікація, аналіз та представлення даних щодо поведінки, потреб, відносин, вражень, мотивацій і т.п. окремих осіб та організацій у контексті їх економічної, політичної, суспільної й повсякденної діяльності.

Роль маркетингових досліджень полягає в оцінці маркетингових ситуацій, забезпеченні інформацією, яка дозволяє створити ефективну маркетингову програму підприємства.

Мета маркетингових досліджень полягає в ідентифікації як проблем, так і можливостей підприємства зайняти конкурентну позицію на конкретному ринку в певний період часу шляхом пристосування його продукції до потреб і вимог споживачів, у зменшенні невизначеності, мірі ризику, збільшенні ймовірності успіху ринкової діяльності.

Предмет маркетингових досліджень — існуюча маркетингова проблема щодо обставин внутрішнього чи зовнішнього походження, наявних ресурсів, критеріїв успіху або невдачі, часових обмежень, рівня можливого ризику тощо.

Об'єкт маркетингових досліджень — це будь-який суб'єкт системи «підприємство—ринок—економіка» або їх якась конкретна характеристика.

Основні завдання маркетингових досліджень:

- аналіз кон'юнктури ринку;
- дослідження поведінки споживачів, конкурентів та інших суб'єктів ринку (постачальників, посередників тощо);
- оцінка результатів діяльності підприємства;
- визначення конкурентних позицій продукції й підприємства в цілому;
- орієнтація підприємства на випуск товарів, збут яких забезпечений умовами ринку;

- розробка рекомендацій стосовно цінових, комунікаційних та розподільчих маркетингових політик підприємства;

- прогнознi дослідження збуту продукції підприємства;

- розробка розгорнутої програми маркетингу підприємства.

Основними принципами маркетингових досліджень є:

- системність — періодичність, послідовність, логічність;

- комплексність — врахування й аналіз усіх діючих елементів і чинників у їх динаміці та взаємозв'язку;

- цілеспрямованість — орієнтація на вирішення актуальних суто маркетингових проблем;

- об'єктивність — незалежність від суб'єктивних оцінок та висновків;

- надійність — точність одержання даних;

- економічність — перевищення вигоди від удосконалення діяльності підприємства в результаті реалізації прийнятих рішень над витратами, пов'язаними із проведенням маркетингових досліджень;

- відповідність принципам добросовісної конкуренції;

- довіра з боку споживачів.

Структура маркетингових досліджень представлена на рис. 1.

При вивченні системи маркетингових досліджень особливу увагу слід приділяти алгоритму процесу маркетингових досліджень. Адже саме дотримання логічної послідовності його етапів — один із принципів і найважливіша передумова досягнення цілей дослідження.

Алгоритм процесу маркетингових досліджень представлено на рис. 2.

Вихідний етап процесу маркетингових досліджень — визначення проблеми (предмета досліджень). Такою проблемою можуть бути:

- негативні симптоми (зменшення частки ринку підприємства, зниження рентабельності, прибутковості, дохідності тощо); причини негативних симптомів (система управління маркетингом, організація маркетингових досліджень, стан конкурентного середовища і т. п.).



Рис. 1. Структура маркетингових досліджень

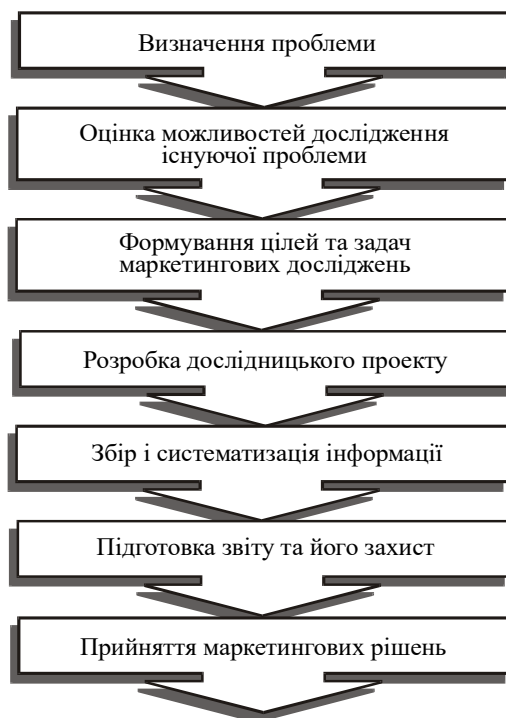


Рис. 2. Процес маркетингових досліджень

Для виявлення проблеми можуть бути використані:

- аналіз результатів виробничо-господарської та збутової діяльності підприємства;
- експертне опитування;

- спостереження за виконанням маркетингових функцій або участь у їх виконанні.

Наступний етап процесу маркетингових досліджень — встановлення можливостей дослідження існуючої проблеми. Така можливість визначається реальністю отримання необхідної маркетингової інформації, достатністю часу та ресурсів, прогновною оцінкою результативності досліджень, визначенням повного переліку альтернативних дій, які можуть бути використані для вирішення даної проблеми.

Третій етап процесу маркетингових досліджень — формування їх завдань та цілей. Завдання дослідження — це аналіз сформульованої гіпотези вирішення якоїсь маркетингової проблеми (чи принесе бажаний результат реалізація якихось конкретних маркетингових заходів порівняно з іншими варіантами вирішення існуючої проблеми?). Цілі дослідження — конкретизація їх завдань (конкретний перелік дослідницьких робіт, які повинні бути виконані).

Слід знати, що цілі досліджень, з точки зору їх конкретності, можуть бути такими:

- розвідувальні (ознайомлюючі) — збір інформації, необхідної для більш точного визначення проблеми та шляхів її вирішення;
- описові (дескриптивні) — опис аспектів реальної маркетингової ситуації;
- казуальні (експериментальні) — обґрунтування гіпотез (причинно-наслідкових зв'язків між двома подіями).

На четвертому етапі (розробка дослідницького проекту або плану досліджень) визначаються об'єкт дослідження, джерела інформації, методи її збору, обробки та аналізу, а також, хто і як її збиратиме чи інтерпретуватиме.

П'ятий етап процесу маркетингових досліджень — збір та систематизація інформації. Треба пам'ятати про те, що цей етап потребує найбільших витрат і є джерелом найбільшої кількості помилок. Це

пов'язано з рядом існуючих проблем. В їх числі, по-перше, складнощі в комунікаціях із респондентами (необхідність повторних зустрічей для уточнення інформації, відмова від співробітництва, неправильні відповіді тощо), по-друге, проблеми з тими, хто збирає інформацію (низька кваліфікація, упередженість суджень, недобросовісність і т. д.).

Результатом названих етапів маркетингових досліджень є масиви інформації, по суті сировина, яку необхідно обробити, тобто зробити придатною для прийняття відповідних рішень. Тому наступними етапами процесу маркетингових досліджень є:

- аналіз та інтерпретація інформації (її узагальнення), розрахунки відповідних показників, рядів динаміки тощо);
- підготовка звіту і його захист;
- прийняття маркетингових рішень.

Залежно від використовуваної інформації, способів її одержання, техніки проведення та кінцевих результатів існують різні *види маркетингових досліджень*. Найбільш поширеними серед них є кабінетні та польові.

Характеристики кабінетних та польових маркетингових досліджень подані у табл. 1.

Використовуються також наступні види маркетингових досліджень:

Метод пробних продаж — пілотні дослідження — використовуються за недостатності інформації або неможливості її збору чи узагальнення, поєднують конкретні маркетингові дії та дослідження за методом проб і помилок. Існує великий ризик збитків.

Метод ділових контактів із представниками інших підприємств чи споживачів під час ярмарок, виставок, днів відкритих дверей, дружніх зустрічей.

Таблиця 1

Характеристик и досліджень	Види досліджень	
	кабінетні	польові
Мета	Загальні уявлення про кон'юнктуру ринку, тенденції її розвитку, проблеми тощо	Конкретні уявлення про конкретні аспекти діяльності суб'єктів ринку
Інформація	Офіційні друковані видання, маркетингові бази даних підприємств (вторинна інформація)	Дані, одержані через опитування чи спостереження (первинна інформація)
Методи	Економічний аналіз	Економічний аналіз
Переваги	Швидкість збору, невисока вартість, відносна простота	Конкретність, наявність цільових інформацій
Недоліки	Застаріла, неповна інформація	Вартісність

Панельні дослідження — регулярне спілкування з однією і тією ж групою споживачів (клієнтів).

Метод фокус-груп — невимушене спілкування із 6—10 особами, які мають подібні характеристики (наприклад, стать, вік тощо), з метою об'єктивного визначення їх точок зору щодо якоїсь існуючої маркетингової проблеми. Маркетингові дослідження можуть виконуватися підприємствами самостійно (власні форми) або за допомогою спеціалізованих дослідницьких організацій.

Власні організаційні форми проведення маркетингових досліджень такі:

- відділ маркетингу, до складу якого входять спеціальні підрозділи маркетингових досліджень;
- відділи маркетингових досліджень;

- проблемні групи (ради) на рівні вищого керівництва підприємством;
- тимчасові консультативні групи (на рівні середнього менеджменту);
- венчурні групи (для відпрацювання проектів, які мають високий рівень ризику щодо досягнення бажаних цілей).

Спеціалізовані дослідницькі організації — це:

- творчі колективи викладачів та студентів вищих навчальних закладів;
- інформаційні фірми (організації);
- консалтингові фірми (не тільки збирають і надають інформацію, як у попередньому випадку, але й аналізують її, видають відповідні звіти);
- рекламні агентства і агентства з опитувань.

Необхідно знати, що для визначення того, чиїми силами слід виконувати маркетингові дослідження, враховують нижче вказані чинники:

- вартість дослідження (що дешевше?);
- наявність досвіду та відповідної кваліфікації персоналу;
- знання технічних особливостей продукту;
- об'єктивність суджень;
- наявність спеціального обладнання;
- конфіденційність;
- швидкість виконання.

Питання для співбесіди:

1. Дайте визначення маркетингових досліджень.
2. Визначте роль, мету, предмет та об'єкт маркетингових досліджень.
3. Перелічіть основні завдання маркетингових досліджень.
4. Перелічіть і прокоментуйте основні принципи маркетингових досліджень.
5. Охарактеризуйте структуру маркетингових досліджень.
6. Назвіть основні етапи процесу маркетингових досліджень в їх логічній послідовності. Охарактеризуйте їх зміст.

7.Приведіть приклади розвідувальних, описових та казуальних цілей маркетингових досліджень.

8.Перелічіть й охарактеризуйте види маркетингових досліджень.

9.Назвіть та охарактеризуйте власні організаційні форми проведення маркетингових досліджень.

10.Перелічіть і охарактеризуйте види спеціалізованих організацій маркетингових досліджень.

11. Назвіть фактори, які визначають раціональну організаційну форму проведення маркетингових досліджень.

Тема 2. Маркетингова інформація

Актуальність теми: сучасний провізор і провізор-косметолог повинен знати економічні закони та технології маркетингу і вміти застосовувати їх, спираючись на здоровий глузд і досвід управління. Прийняття маркетингових і фінансових рішень на основі аналізу результатів маркетингових досліджень фармацевтичного ринку на кожному з етапів виробництва і збуту фармацевтичної продукції стає нагальною науковою і практичною потребою. Для прийняття управлінських рішень треба володіти методами збору і інтерпретації маркетингової інформації.

Ключові слова: види маркетингової інформації, процес збору і інтерпретації маркетингової інформації, збір маркетингової інформації. Польові і кабінетні дослідження.

Цілі заняття: при вивченні даної теми необхідно передусім з'ясувати те, що інформація по суті є одним з найбільш цінних ринкових продуктів.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ МАТЕРІАЛ:

Цінність маркетингової інформації полягає в тому, що вона:

- створює передумови одержання конкурентних переваг;
- допомагає зменшити міру ризику;
- визначає та попереджує про зміни в навколишньому середовищі;
- сприяє формуванню і координації стратегій;
- підтримує й обґрунтовує рішення;
- сприяє зростанню іміджу фірми;
- дає можливість аналізувати діяльність фірми з метою підвищення її ефективності.

Види маркетингової інформації слід розглядати в розрізі наступних ознак її класифікації:

1. За призначенням:

- вихідні дані — для конкретизації (визначення) проблеми та її вирішення;

- контрольні дані — для оцінки ефективності вирішення проблеми.

2. Залежно від рівня:

- макропланові дані — інформація про державну політику економічного регулювання фінансової системи, цін, позик, технологій тощо;

- мікропланові дані — інформація про величину попиту та пропозиції, споживачів, постачальників й ін.

3. Залежно від власності:

- власність підприємства (зібрана фірмою особисто);

- власність інших підприємств чи держави.

4. Залежно від міри відкритості:

- відкрита;

- приватна;

- секретна.

5. Залежно від ролі в діяльності підприємства:

- стратегічна;

- тактична;

- оперативна.

6. Залежно від змісту:

- ідеї, гіпотези, поняття;

- методи, підходи, методики;

- фактаж (статистика).

7. Залежно від джерел опитування:

- внутрішня (звіти підприємства, списки покупців, постачальників, посередників, конкурентів);

- зовнішня (періодика, дані опитувань, звіти посередників).

8. Залежно від потреб підприємства — інформація про:

- навколишнє середовище;

- наявні можливості впливу на ринок;
- існуючі обмеження впливу маркетингового інструментарію в різних умовах навколишнього середовища.

9. Залежно від аспектів маркетингової діяльності підприємства інформація стосовно:

- попиту (що користується попитом, коли він є, хто його носії, яка їх поведінка, де є попит?);
- пропозиції (які продукти пропонуються, в яких обсягах, коли, де, хто пропонує?)
- якою мірою і в яких умовах здійснювалось урівноваження пропозиції та попиту;
- стану ринку (ринковий потенціал, реальний обсяг ринку, частки ринку);
- споживачів (характерні ознаки, сегменти, мотиви і т. д.);
- цін (рівень, динаміка, еластичність);
- конкуренції (кількість і сила конкурентів, їх цілі, стратегія, поведінка);
- макросистем (економічна, податкова, фінансова політика, система розподілу доходів, зовнішньоекономічні відносини, закони, норми і правила господарювання тощо).

10. Залежно від часу одержання:

- вторинна інформація (зібрана раніше для вирішення якихось інших проблем);
- первинна (дані, які збираються персонально спеціально для розв'язання поставленої проблеми).

Переваги та недоліки вторинної і первинної маркетингової інформації наведено в табл. 2.

**ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ПЕРВИННОЇ
ТА ВТОРИННОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ**

Види маркетингової інформації залежно від часу одержання	Переваги	Недоліки
1. Первинна	Цілеспрямованість; конкретність; відповідність методології збору; надійність	Тривалість збору, високі затрати, потреба у висококваліфікованих інтерв'юерах
2. Вторинна	Низька вартість; швидкість отримання, достатня кількість, комплексність	Загальний характер, може бути застарілість, невідома методика збору, надійність джерел

У процесі маркетингових досліджень можуть використовуватися такі її джерела:

- друковані видання (періодика, монографії, огляди ринків, брошюри, довідники, статистичні збірники тощо);
- спеціальні дослідження (опитування, спостереження, експерименти);
- довідки офіційних організацій, експортерів, представників фірм;
- балансові звіти, каталоги, проспекти інших підприємств;
- виставки, ярмарки, конференції, презентації, дні відкритих дверей;
- покупці, споживачі, клієнти;
- постачальники;
- сфера торгівлі;

- фінансова сфера;
- неформальні джерела (чутки, друзі).

При вивченні маркетингової інформації досить важливим є питання щодо процесу збору та інтерпретації маркетингової інформації. Алгоритм цього процесу представлено на рис. 3.

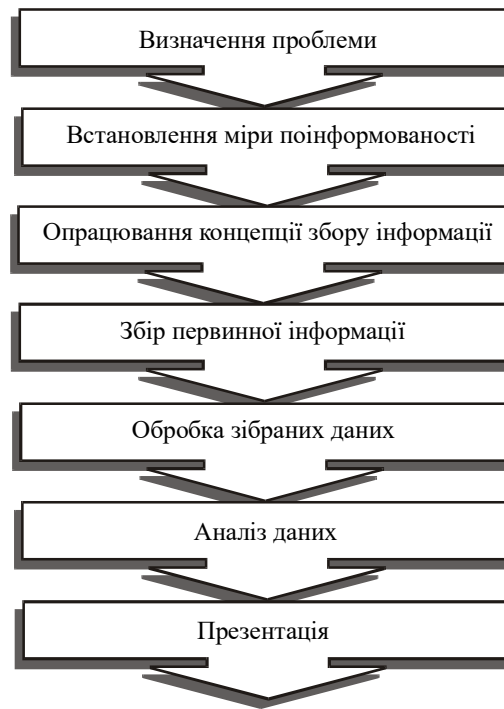


Рис. 3. Процес збору та інтерпретації маркетингової інформації

Вихідним етапом процесу збору та інтерпретації маркетингової інформації є визначення проблеми, яку необхідно дослідити. Слід зазначити, що правильне визначення проблеми — це 50 % майбутнього успіху. Після цього встановлюється міра поінформованості (як у даний час, так і можливої). Для цього можуть бути використані такі критерії:

- об'єктивні: кількість (повнота), релевантність (змістовність, значимість), точність (однозначність), надійність, зрозумілість, актуальність, пристосованість до мети дослідження;
- суб'єктивні: ризикованість, характер (стресовий чи заспокійливий), мотивованість;

- економічні (затрати);
- пов'язані з існуючими обмеженнями: захищеність, допустимість інформаційних контактів, допустимість зособів зв'язку, міра захисту інформації.

Третій етап процесу — опрацювання концепції збору інформації. Він полягає у розробці проекту збору інформації, методів її збору, альтернативних варіантів (повне чи вибіркоче, разове або періодичне, одно- чи багаторазове дослідження).

Четвертий етап — збір вторинної інформації та перевірка правильності її вибору. Критеріями такої перевірки є характеристика установи, що збирала дані, відповідність інформації поставленим завданням, методи та час збору, актуальність зібраних даних.

У разі недостатності зібраної інформації переходять до польових досліджень (збору первинної інформації). Після цього зібрані дані підлягають обробці (зведенню у відповідні таблиці, представленню у вигляді діаграм, графіків тощо).

Наступний етап процесу — аналіз даних. При цьому етапі інформаційна сировина інтегрується виходячи з поставлених цілей у відповідні висновки і рекомендації. Саме останні формуються у відповідному звіті, який захищається перед замовниками. Це — останній етап процесу.

Як відомо, збір первинної інформації є одним із найбільш трудомістких і відповідальних. А тому слід детально вивчити питання щодо методів збору такої інформації. В їх числі виділяють:

- опитування — інтерв'ю з респондентом особисто, по телефону чи пошті за допомогою опитувального листка (анкети);
- спостереження — вивчення і фіксування поведінки суб'єктів;
- експеримент — одержання інформації стосовно взаємозв'язків між залежними і незалежними змінними в умовах близьких до реальних;
- імітація — відтворення дії різних маркетингових чинників за допомогою математичних моделей та ЕОМ.

Опитування — основний метод збору первинної інформації. Перспектива розвитку опитування — у довготривалому співробітництві зі споживачами (панельні дослідження, консультування, конференції, аукціони, торги тощо). Переваги та недоліки різних способів опитування наведені в табл. 4.

Таблиця 4

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РІЗНИХ СПОСОБІВ ОПИТУВАННЯ

Способи опитування	Переваги	Недоліки
Особисте	Безпосередній контакт, гнучкість, можливість впливу на респондента, глибина та комплексність інформації	Значні витрати часу і грошей, необхідність ретельної підготовки висококваліфікованих інтерв'юерів, складність контролю впливу інтерв'юерів на респондентів
По телефону	Швидкість, анонімність респондента, низька вартість	Легке переривання розмови, обмежена кількість інформації, можлива відмова відповісти
По пошті	Низька вартість	Низька ефективність (ймовірність відповіді — 5%), невідомість відповідача, потреба у ретельному попередньому тестуванні (анкета), відсутність можливості впливу на респондента

Опитування респондентів охоплює такі елементи:

- визначення предмета (предметів) опитування — демографічних, соціально-економічних, психографічних та інших ознак, знань мотивів поведінки, орієнтації, намірів, попиту і т. д.;
- визначення об'єкта опитування (споживачі, покупці, посередники, експерти тощо);
- розрахунок кількості опитуваних (вибірки) і методів її відбору;
- встановлення кількості одночасно опитуваних (персональне чи групове опитування);
- визначення способу опитування (особисто, по телефону чи по пошті);
- встановлення частоти опитування (разово, періодично, регулярно);
- встановлення міри стандартизації інтерв'ю (структуризоване, напівструктуризоване, довільне);
- розробка опитувального листка (анкети);
- відбір інтерв'юєрів та їх підготовка;
- опитування;
- одержання й обробка даних;
- формування та захист звіту.

Спостереження використовуються не так часто, як опитування. Вони, як правило, служать для визначення дослідницької мети чи узагальнення суджень.

Порівняно з опитуванням перевагами спостережень є їх незалежність від бажання чи небажання об'єкта до співробітництва, можливість сприйняття неусвідомленої поведінки, а також врахування дії чинників навколишнього середовища. Недоліками спостережень є те, що часто досить важко забезпечити репрезентативність вибірки, суб'єктивізм спостерігача, неприродність поведінки об'єкта спостереження (якщо він знає, що за ним спостерігають).

Спостереження мають такі форми:

- за характером навколишньої обстановки — польові (в магазині, коло вітрини) і лабораторні (в спеціально створених умовах);
- за місцем спостерігаючого — з безпосередньою участю дослідника чи без його участі (спостереження збоку);
- за формою сприйняття інформації — безпосереднє або неперсональне (через прилади чи реєстратори);
- за мірою стандартизації — стандартизоване або вільне;
- за повнотою охоплення — суцільне чи несуцільне (вибіркове);
- за частотою: разове, періодичне, поточне.

Експеримент — це метод збору інформації, який досить суттєво відрізняється від двох попередніх. Його суттєві ознаки:

- ізольованість змінних (окремі величини змінюються без зміни інших);
- активний вплив дослідника в процесі одержання даних;
- перевірка причинно-наслідкових зв'язків;

Існують такі форми експериментів:

- лабораторні (тест продукту) — дозволяють контролювати дію постійних чинників (наприклад, вплив упаковки на обсяги збуту);
- польові (тест ринку) — дозволяють визначати дію чинників на поведінку суб'єктів ринку.

Необхідно знати, що експерименти проводяться з контролем. У відповідності з цим існують такі типи експериментів:

- вимірювання характеристик у однієї експериментальної групи до і після впливу якогось чинника (наприклад, вимірювання обсягів збуту до і після проведення рекламної кампанії);
- вимірювання характеристик у контрольної чи експериментальної групи тільки після впливу чинника;
- вимірювання характеристик до і після впливу чинника з використанням контрольної групи (наприклад, для визначення впливу заходів підтримки збуту на переваги покупців);

- вимірювання характеристик за участю трьох груп.

Стосовно **імітації** слід відмітити той факт, що вона як метод збору первинної інформації поки що не набула широкого використання, але водночас є найбільш перспективною серед названих типів експериментів.

Одним з важливих питань даної теми є вивчення **правил розробки опитувальних листків (анкет)**. Тут перш за все необхідно ознайомитись із алгоритмом розробки таких листків (див. рис. 4) та її структурою.

Анкета, як правило, складається з трьох частин.

1. Вступ. Тут міститься інформація щодо мети опитування; мотивації до заповнення анкет; характеристик того, хто проводить опитування, часу, необхідного для проведення опитування, тощо.

2. Реквізитна частина: характеристики респондента (вік, стать, клас, вид заняття, родинний стан, прізвище, адреса тощо); ідентифікація анкети (назва, дата, час і місце тестування, прізвище інтерв'юера).



Рис. 4. Алгоритм розробки анкет

Анкета, як правило, складається з трьох частин.

3. Вступ. Тут міститься інформація щодо мети опитування; мотивації до заповнення анкет; характеристик того, хто проводить опитування, часу, необхідного для проведення опитування, тощо.

4. Реквізитна частина: характеристики респондента (вік, стать, клас, вид заняття, родинний стан, прізвище, адреса тощо); ідентифікація анкети (назва, дата, час і місце тестування, прізвище інтерв'юера).

5. Основна частина: питання до респондента.

При розробці анкети використовуються такі типи питань:

- альтернативні (відповідь «так» чи «ні»);
- з вибірковою відповіддю (три і більше варіантів відповіді);
- шкала Лайкерта (відповідь — вираження міри згоди чи незгоди з якимось твердженням);
- семантичний диференціал (відповіді-шкала розрядів між двома протилежними поняттями);
- шкала важливості (відповіді-шкала розрядів між оцінкою «дуже важливо» та «зовсім неважно»);
- оціночна шкала (відповідь-оцінка від «2» до «5» або від «1» до «100»);
- неструктуровані питання (потребують текстової відповіді);
- підбір словесних асоціацій;
- завершення речення чи оповідання;
- тематичний аперцепційний тест (створення оповідання за малюнком);
- питання у вигляді таблиць.

Стосовно вибору типів питань та їх розміщення слід дотримуватися наступних правил.

1. Питання анкети повинні бути логічно взаємопов'язані. Для цього можуть бути використані нижче вказані підходи:

- правило «лійки» (від простих до більш складних питань; у середині анкети — найбільш складні питання, в кінці — знову найпростіші);

- «ефект випромінювання»: питання повинні поступово звужувати тему, спрямовувати хід думок респондента на подальші питання.

Крім цього, стосовно логічної взаємопов'язаності питань анкети слід дотримуватись таких правил:

- питання, що стосуються однієї теми (проблеми), необхідно розміщувати разом (один за одним), щоб їх порядок допомагав відповідати респонденту;

- питання, що потребують великих коментарів респондента, слід розміщувати ближче до середини анкети;

- в заключній частині анкети розміщуються відносно не складні питання, мета яких — поглибити й уточнити інформацію, яка була одержана у відповідях на попередні запитання.

2. Анкета повинна бути чітко структуризована, що сприяє більшій готовності респондента відповідати на запропоновані питання і більшій надійності його відповідей, довірі і зацікавленості респондента. Для цього слід:

- чітко розміщувати комунікативні блоки анкети (вони необхідні для звернення до респондента, преамбули, інструкції до її заповнення, виразу вдячності тощо. (Так, анкета може починатися з епіграфа і звернення до респондента, які виконують функцію своєрідної настройки. Вони повинні підкреслювати роль та призначення суспільної думки, необхідність мислити самостійно, бути відповідальними за свої відповіді, повідомляти про мету дослідження і використання його результатів, давати інструкції про правила заповнення анкети);

- ідентифікаційні дані («паспортичка», анкетні дані респондента) розміщувати в анкеті в залежності від проблеми, що вивчається, або на початку (після комунікативного блоку), або в кінці (що є більш ефективним);

- використовувати контактні питання, які сприяють адаптації респондента, мотивації його участі в роботі (наприклад: «Ми знаємо Вас як

відомого спеціаліста ...»). Такі питання дозволяють респонденту повірити в свою компетентність, відчутти впевненість, необхідність висловити свою думку;

- використовувати буферні питання, які пом'якшують взаємовплив окремих питань. Вони є перехідними при зміні тем опитування, а також нейтралізують ефект випромінювання;

- анкета повинна закінчуватися вдячністю респонденту за співробітництво у проведенні опитування.

3. Питання анкети слід конструювати у відповідності зі стилем респондента, тобто манерою поведінки людей під час опитування. Стиль респондента — одна з причин різних відповідей на одні і ті ж питання. Безумовно, кожному респонденту окрему анкету розробити неможливо, а тому повинні бути варіанти в залежності від того, які відповіді дають різні групи респондентів. Такими групами можуть бути:

- ті респонденти, що відмовляються від участі в опитуванні (тут важливим є ретельна організація опитування, чітке формулювання мети, оформлення анкети, час і місце опитування);

- ті, які проявляють тенденцію до вираження згоди із запропонованими варіантами відповідей незалежно від змісту і форми або з орієнтацією переважно на форму (У цьому випадку необхідні розгорнуті формулювання відповідей типу «Ви більше дотримуетесь варіанта А чи Б?»);

- ті, що роблять помилки, пов'язані з неухважністю, втому чи неохайністю;

- ті, що проявляють неявне ухилення від відповідей, небажання показувати свою точку зору (не повинно бути варіантів відповідей типу «Важко сказати», «Маю труднощі у відповіді»);

- ті, кому характерна категоричність суджень (повинні бути запропоновані різні варіанти відповідей);

- уважні до недоліків (якомога менше питань про недоліки).

4. Питання і відповіді на них необхідно правильно формулювати. Тут існують нижче перелічені проблеми:

- проштовхування респондента зробити якесь твердження;
- двозначність питань;
- наявність питань без відповідей;
- декілька питань в одному;
- неоднакова інтерпретація питань різними респондентами;
- відсутність можливості зробити чітку відповідь на конкретне питання.

5. В анкеті повинно бути декілька питань щодо призначення товару, міри виконання ним цільової функції.

6. Розмір анкети має бути оптимальним (опитування максимально на 20-30 хвилин). Тому, якщо питань багато, краще виконати декілька анкет.

7. Анкета повинна бути повністю оформлена, що засвідчує респектабельність фірми. Слід використовувати друкарський спосіб її виготовлення, відповідні кольори паперу тощо.

8. Форма опитувального листка повинна бути простою, легко читатись. Для цього необхідне його конструювання (форматування).

9. Анкету слід спочатку протестувати і скорегувати.

Заключне питання теми — маркетингові інформаційні системи. Необхідно зрозуміти, що підприємства у своєму інформаційному забезпеченні стикаються, як правило, з такими проблемами:

- дефіцит потрібної інформації;
- надлишок непотрібної інформації;
- розпорошення інформації по різних підрозділах підприємства, внаслідок чого його важко знайти;
- приховування інформації службовцям як такої, що вказує на недоліки в їх роботі;
- запізнення надходження важливої інформації;
- неможливість визначення точності повноти наявної інформації.

Вирішенню цих проблем може сприяти створення маркетингових інформаційних систем (МІС). МІС — це тривала в часі і взаємодіюча структура, що складається з персоналу, обладнання, а також конкретних процедур, метою яких є збір, аналіз, оцінка і представлення інформації, необхідної для поліпшення планування процесу маркетингу, його здійснення і контролю.

Концепція МІС представлена на рис. 5.



Рис. 5. Маркетингова інформаційна система

Підсистема внутрішньої інформації вміщує дані про обсяги замовлень, продажу, наявність товарів на збутових складах підприємства тощо.

Підсистема збору інформації — це набір процедур та перелік джерел для одержання даних про поточні події, які відбуваються у навколишньому маркетинговому середовищі.

Система маркетингових досліджень являє собою спеціальні підрозділи підприємства, які організують систематичний збір, аналіз інформації, а також її обробку з метою знаходження певних рішень щодо вирішення конкретних маркетингових проблем.

Маркетингова аналітична система — це взаємопов'язаний набір систем даних, інструментів і методик, підтриманих відповідним програмним забезпеченням, за допомогою якого підприємство збирає й інтерпретує внутрішню та зовнішню ділову інформацію для обґрунтування маркетингових дій.

В ряді випадків маркетингові інформаційні системи не дозволяють досягти поставлених цілей. Причинами цього є:

— особливості людей — несприйняття нового, небажання розкриття особливостей прийняття рішень, різні пріоритети, постійна потреба в інформації, недооцінка необхідності відповідних затрат;

— нездатність сприйняття недостатньо добре структурованих проблем (якщо проблема не може бути чітко осмислена, а дослідження можливих рішень не може бути завершене до здійснення їх вибору, то має місце недостатньо добре структурована проблема).

У зв'язку з цим нині перевага все більше віддається системам підтримки рішень (СПР). СПР — це сукупність даних, систем, інструментів та методик з відповідним програмним і апаратним забезпеченням, за допомогою якої організація збирає необхідну інформацію, інтерпретує її та кладе в основу маркетингових рішень.

Вона включає:

- систему даних;
- систему моделей;
- діалогові системи.

Питання для співбесіди:

1. Назвіть основні моменти, які визначають роль маркетингової інформації в діяльності підприємств.
2. Назвіть та охарактеризуйте критерії оцінки міри поінформованості.
3. Назвіть та охарактеризуйте основні елементи плану і процесу опитувань.
4. Охарактеризуйте особливості спостережень, їх переваги та недоліки у порівнянні з опитуванням.
5. Визначте форми спостережень.
6. Назвіть та охарактеризуйте суттєві особливості маркетингових експериментів і їх форми.
7. Що таке маркетингова імітація?
8. Назвіть та охарактеризуйте три основні частини опитувального листка.
9. Що таке стиль респондента? Яким він може бути? Як необхідно до нього пристосовуватися?
10. Назвіть основні проблеми, пов'язані з правильним формулюванням питань анкети.
11. Яким є оптимальний розмір анкети?
12. Що означає форматування анкети?
13. Дайте визначення маркетингових інформаційних систем.
14. Назвіть основні проблеми, пов'язані з інформаційним забезпеченням підприємств.
15. Назвіть та охарактеризуйте основні підсистеми маркетингових інформаційних систем.

ТЕМА 3. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ

Актуальність теми: дослідження ринку фармацевтичної продукції як інструменту прийняття ефективних рішень маркетинг-менеджером є нагальною потребою. Визначення потреб у здійсненні досліджень, технологічна послідовність основних етапів маркетингових досліджень фармацевтичного ринку, вибір проблем і методу логіко-смыслового моделювання проблем, процес маркетингових досліджень, інформація в маркетингових дослідженнях ринку фармацевтичної продукції є найактуальнішими питаннями на сучасному етапі маркетингових досліджень ринку.

Ключові слова: місткість ринку; ринковий потенціал; сегментування ринку; прогнозування ринку, кон'юнктура ринку.

Ціль заняття: вивчення досить важливих маркетингових питань; питання щодо розрахунку місткості (ємкості) ринку; визначення стосовно того, який ринок вимірюється.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ МАТЕРІАЛ:

Ринок — це сукупність усіх реальних і потенційних покупців товару.

Потенційний ринок — сукупність покупців, які проявляють достатній рівень заінтересованості до конкретної ринкової пропозиції.

Доступний ринок — це сукупність покупців, які не тільки проявляють заінтересованість (запити), але і мають достатній дохід та доступ до конкретної ринкової пропозиції.

Кваліфіковано доступний ринок — сукупність споживачів, які проявляють заінтересованість, мають достатній дохід, доступ до конкретної ринкової пропозиції, а також необхідну кваліфікацію (правову можливість купити).

Цільовий ринок — частина кваліфіковано доступного ринку, обрана підприємством для подальшої роботи.

Ринок проникнення — це сукупність покупців, які вже купують товари даного підприємства.

Далі слід з'ясувати, яку місткість вимірювати.

Місткість ринку — це обсяги продажу товарів на конкретному ринку (конкретній групі споживачів даного регіону) в заданий відрізок часу в одному і тому ж ринковому середовищі в межах конкретної маркетингової програми. Звідси місткість ринку — це не фіксована величина, а функція декількох змінних (період часу, дія чинників навколишнього бізнес-середовища, маркетингової програми).

Реальна місткість ринку являє собою обсяги продажу товарів у даний відрізок часу (місяць, квартал, рік) на конкретному ринку.

Потенційна місткість ринку (ринковий потенціал) — це максимально можливі обсяги продажу товарів за конкретний період часу, які можуть бути досягнені завдяки реалізації відповідних маркетингових програм (див. рис. 6).



Рис. 6. Залежність обсягів продажу від потужності маркетингових програм

Розрахунок потенційної місткості ринку (Q_p) може бути здійснений за формулою:

$$Q_p = \sum^n n_i q_i p_i,$$

де $i = 1;$

n — кількість споживачів кваліфіковано доступного ринку;

q — середня кількість закупівель

продукту одним споживачем;

p — середня ціна продукту;

i — група споживачів.

Така формула може бути використана для розрахунку потенційної місткості ринку книжок, автомобілів, одягу тощо.

Для визначення реальної місткості ринку країни (Q_R) може бути використана формула:

$$Q_R = P + R - E + \Phi + Д(-M) - E_o + \Phi_o,$$

де R — обсяги виробництва даного товару в країні;

P — залишки товарних запасів на складах підприємств-виробників;

E — експорт;

Φ — імпорт;

$Д(-M)$ — зменшення (збільшення) запасів товарів;

E_o — непрямий експорт (товар експортується у складі інших товарів);

Φ_o — непрямий імпорт.

Місткість ринку на основі індексу дослідницької панелі, наприклад панелі продавців (Q_{Π}), можна визначити за формулою:

$$Q_{\Pi} = \frac{\sum (z_i^n - z_i^k) + \Pi_i}{K_m} \cdot \frac{12}{T} \cdot K_{\text{заг.}},$$

де z_i^n та z_i^k — залишки продукції на складах кожного магазину відповідно на початок та кінець періоду, що досліджується;

Π_i — обсяг продажу за даний період;

K_m — кількість магазинів, що вийшли до панелі;

T — період, що досліджується, місяць;

$K_{\text{заг.}}$ — загальна кількість магазинів, що торгують даною продукцією.

Перший множник (середній обсяг продаж одного магазину, що вийшов до панелі) є основною динамічною характеристикою панелі, її індексом (I_{Π}). Звідси попередня формула може мати такий вигляд:

$$Q_{\Pi} = \frac{I_{\Pi} \cdot K_{\text{заг.}}}{T} \cdot 12.$$

Місткість регіонального ринку на основі індексу купівельної спроможності (Q_p) визначається за формулою:

$$Q_p = E \cdot I_{\text{к.с.}},$$

$$I_{\text{к.с.}} = A_1 \cdot D_d + A_2 \cdot D_{p.t.} + A_3 \cdot D_n,$$

де $I_{\text{к.с.}}$ — індекс купівельної спроможності регіонального ринку, %;

A_1, A_2, A_3 — коефіцієнти, що визначаються дослідно-статистичним шляхом на основі інформації про купівлю споживчих товарів у даному регіоні;

$D_d, D_{p.t.}, D_n$ — долі наявного доходу, роздрібного товарообороту і населення регіону відповідно в наявному доході, роздрібному товарообороті та чисельності населення національного ринку;

E — загальна місткість національного ринку.

Визначення місткості ринку на основі норм споживання таке:

$$Q_p = H \cdot \mathcal{C}_{\text{заг.}}$$

де H — річні норми споживання на одного жителя;

$\mathcal{C}_{\text{заг.}}$ — загальна чисельність населення.

Або:

$$Q_p = \sum^n H_i \cdot \mathcal{C}_i,$$

де $i = 1;$

H_i — норма споживання на одного жителя i -ої групи;

\mathcal{C}_i — чисельність населення i -ої групи.

Місткість ринку на основі частоти купівель та стандартних норм витрачання товарів розраховується за формулою:

$$Q_p = 12 \sum \mathcal{C}_i^n \cdot g_i^p \cdot C \cdot T_i,$$

де \mathcal{C}_i^n — загальна чисельність покупців i -ої групи;

g_i^p — доля реальних покупців серед загальної чисельності їх;

C — обсяг споживання товару при одному зверненні до нього;

T — частота звернення до товару (споживання товару) в місяць.

Визначення місткості ринку на основі додавання первинних (Π_n), повторних ($\Pi_{\text{пов}}$) та додаткових продаж (Π_d):

$$Q_p = \Pi_n + \Pi_{\text{пов}} + \Pi_d.$$

При цьому первинні продажі — купівля товарів споживачами вперше, вторинні — купівля товарів замість використаних, додаткові — купівля товарів додатково до наявних у споживача.

При визначенні місткості ринку можливі два підходи:

а) ринкове агрегування — ринок розглядається як єдине неділиме ціле (підхід раціональний при визначенні місткості ринку стандартизованої продукції масового попиту);

б) ринкове сегментування — розподіл ринку на окремі частини (сегменти) або зведення (типологізація) споживачів у окремі однорідні групи.

Оскільки сегментування використовується не тільки для визначення місткості ринку, розглянемо його процес у більш широкому контексті. На першому етапі його визначається необхідність і можливість сегментування. Необхідність сегментування встановлюється стратегією та станом підприємства, можливостями реалізації цільового (диференційованого) маркетингу, дією сил, умов та суб'єктів навколишнього бізнес-середовища. Можливість сегментування визначається характером ринку (гомо- чи гетерогенний), вимірюваністю (можливістю одержання відповідної інформації), доступністю, фінансовими можливостями підприємства.

Наступний етап — визначення методів та рівнів сегментування.

Відомі такі методи сегментування:

- виходячи з характеристик та особливостей споживачів;
- на основі характерних особливостей продукції;
- змішаний (комбінований)

і рівні сегментування:

— сегмент ринку — велика, ідентифікована за якимись ознаками група споживачів ринку (наприклад, групи споживачів, що купують автомобілі як засіб пересування або предмет розкоші, тощо)

— ніша ринку — велика група споживачів (частина сегмента), що мають якусь спільну характеристику (наприклад, групи споживачів, які купують автомобіль як засіб пересування на роботу або на дачу, або по місту, тощо);

- група споживачів регіону;

— окремі споживачі (індивідуальний маркетинг).

Досить важливим і відповідальним є третій етап процесу сегментування ринку — визначення ознак сегментування.

При сегментуванні ринку за характерними особливостями продукції можуть бути використані такі ознаки:

- призначення продукції;
- вартість продукції;
- відповідність продукції моді;
- популярність (міра рекламованості) продукції;
- технічна складність продукції.

Сегментування споживчих ринків може бути здійснено з використанням характеристик та особливостей поведінки споживачів, а саме:

1. Географічні ознаки: країна, регіон, населений пункт (тип, чисельність населення), клімат, густина населення.

2. Демографічні ознаки: вік, стать, родинний стан, кількість членів сім'ї, освіта, релігія, раса, національність, покоління.

3. Психографічні фактори: спосіб життя (консерватори, життєлюбни, естети), стиль життя (молодіжний, спортивний, елітарний, богемний, діловий), особистість (обов'язкова, суспільна, авторитарна, честолюбна).

4. Соціально-економічні ознаки: вид занять (спеціалісти, техніки, менеджери, клерки, торгові агенти тощо), доходи, житлові умови, структура витрат, форми заощаджень, соціальний клас.

5. Культурні фактори: звичка читати, спосіб проведення вільного часу, традиції, цінності.

6. Параметри поведінки: причини купівлі, статус користувача (не був користувачем, користувався у минулому, потенційний користувач, регулярний користувач), частота користування продукцією, пошук переваг (ціна, якість обслуговування), міра випадковості купівлі, міра лояльності, міра потреби у продукції, готовність до купівлі, емоційне ставлення до продукту, міра обізнаності споживача.

Сегментування ринку продукції виробничо-технічного призначення може бути здійснено з використанням таких ознак:

а) **демографічні:** галузь промисловості, розмір підприємства, місцезнаходження;

б) **операційні змінні:** технологія, статус споживача (висока, помірна чи низька активність споживача), можливості споживачів (обсяги споживання);

в) **практика закупівель:** організація постачання, профіль підприємства (промислове, фінансове тощо), структура існуючих відносин (постійні чи перспективні споживачі), політика закупівель (лізинг, контракт на обслуговування, комплектні поставки), критерій закупівель (якість, ціна обслуговування);

г) **ситуаційні ознаки:** терміновість, область використання продукції, розмір замовлення;

д) **особисті характеристики споживачів:** подібність продавця і покупця, ставлення до ризику, лояльність (відданість), імідж, форма власності, фінансовий стан, характер діяльності (імпорт чи експорт, добуваюче чи переробне підприємство і т. д.).

Однією з основних проблем сегментування є **вибір сегментаційної ознаки**. Для цього можуть бути використані два підходи.

Перший підхід: сегментаційна ознака задається апіорно, коли немає причини вагатися в значимості використовуваної змінної (наприклад, при сегментуванні ринку автомобілів використовуються вік і рівень доходів споживачів, при сегментуванні ринку пива — прихильність до тієї чи іншої марки. Цей підхід використовується найчастіше.

Інший підхід: сегментаційна ознака задається апостеріорно. Тут спочатку за допомогою кластерного аналізу сукупність розподіляють на однорідні групи щодо вимог до товарів, а потім за допомогою дискримінантного аналізу визначають, яка саме сегментаційна ознака може бути покладена в основу. Після визначення відповідних ознак

проводять безпосереднє сегментування шляхом опитування потенційних споживачів та встановлення їх характеристик і особливостей поведінки, аналізу зібраної інформації.

Передостанній етап процесу сегментування — вибір одного або декількох сегментів як цільових ринків підприємства. Для цього використовуються такі критерії:

- величина сегмента (місткість його) та перспективи її збільшення;
- стан конкурентного середовища в сегменті;
- вартість досягнення сегмента;
- сумісність потреб сегмента з цілями і можливостями підприємства;
- платоспроможність споживачів сегмента.

При виборі цільових ринків підприємство може обрати один з п'яти його типів:

- один сегмент;
- вибіркова спеціалізація (декілька сегментів — декілька товарів декільком групам споживачів);
- товарна спеціалізація (один товар декільком сегментам);
- ринкова спеціалізація (декілька товарів одній групі споживачів);
- повне охоплення ринку (недиференційований маркетинг).

Кінцевий етап процесу сегментування — трансформування одержання результатів у маркетингову стратегію і тактику підприємства.

Ефективна методика сегментування повинна відповідати вимогам:

- дійсність (виявлені сегменти повинні складатись із споживачів, які мають однакові запити);
- можливість кількісної оцінки критеріїв (показників) споживачів визначених сегментів;
- прибутковість виявлених сегментів;
- доступність сегментів (можливість досягнення сегментів товарами, інформацією);
- активність (можливість охопту виявлених сегментів).

Наступне питання теми — дослідження кон'юнктури ринку. Тут перш за все слід знати, що кон'юнктура (від лат. *Conjungo* — зв'язую, з'єдную) — це існуюча на ринку економічна ситуація, яку характеризують співвідношення між попитом та пропозицією, рівень і динаміка цін, товарних запасів, інші показники та чинники (історичні, національні, природно-кліматичні, територіальні, політичні, соціально-економічні тощо).

Дослідження загальноекономічної кон'юнктури включає:

- визначення співвідношення попиту та пропозиції;
- аналіз стану й динаміки платоспроможності;
- дослідження механізму функціонування ринку цінних паперів і грошового обігу;
- аналіз динаміки оптових та роздрібних цін;
- аналіз стану номінальних і реальних доходів;
- дослідження динаміки продуктивності праці;
- визначення величини основних макроекономічних показників;
- розрахунок обсягів капіталовкладень;
- визначення величини і динаміки затрат на наукові дослідження та розробки;
- обчислення темпів оновлення продукції;
- розрахунок показників внутрішньої та зовнішньої торгівлі.

Показники, які використовуються для вивчення (аналізу та прогнозування) загальноекономічної кон'юнктури ринку, наведені нижче.

1. Показники виробництва

а) Індивідуальний індекс фізичного обсягу виробництва (I_q)

$$I_q = \frac{q_1}{q_0},$$

де q_1 — обсяг виробництва в натуральному виразі в поточному періоді;

q_0 — те ж саме в базисному періоді.

б) агрегатний індекс у зіставлених цінах ($I_q.c.$)

$$I_{q.c.} = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0},$$

де P_0 — ціна базисного періоду;

в) агрегатний індекс у поточних цінах ($I_{q.t.}$)

$$I_{q.t.} = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_1},$$

де P_1 — ціна поточного періоду;

г) обсяг та динаміка випуску продукції по галузі в цілому в натуральному виразі (Q)

$$Q = \sum_{i=1}^n q_i,$$

де q_i — обсяг випуску продукції i -м виробником;

д) обсяг випуску конкретного виду продукції у вартісному виразі (S)

$$S = \sum^n q_i p_i,$$

де p_i — ціна на продукцію i -го товаровиробника;

е) питома вага (доля) принципово нових розробок у сукупній пропозиції досліджуваної товарної групи на конкретному ринку за певний період (темпи оновлення продукції) (P).

$$P = \frac{R}{W} \cdot 100\%,$$

де R — кількість нових розробок, випущених на ринок за досліджуваної товарної групи;

W — число товарних позицій у досліджуваній групі;

ж) темпи оновлення (модифікування) продукції (T_0)

$$T_0 = \frac{R_n}{R_6},$$

де R_n — кількість принципових доповнень чи змін у зразку продукції за поточний період,

R_6 — те ж саме за базисний період;

з) ланцюгові темпи оновлення продукції ($T_{л}$)

$$T_{л} = \frac{R_i}{R_{i-1}},$$

R_i ($i - 1$) — попередній період;

- і) обсяг та динаміка капіталовкладень;
- к) портфель замовлень (вартість замовлень)

$$V = \Sigma (T - O) i,$$

де V — величина відвантаженої продукції споживачам у цілому по галузі,

T — товарна продукція,

O — зміна залишків готової продукції на складах підприємств,

I — кількість підприємств;

л) обсяг виробничих потужностей і ступінь їх завантаження по окремих галузях промисловості

$$K_{\text{обн.}} = \frac{C_{\text{оф}}}{C_{\text{пофк}}},$$

де $K_{\text{обн}}$ — коефіцієнт оновлення основних фондів,

$C_{\text{оф}}$ — вартість нових основних фондів,

$C_{\text{пофк}}$ — повна вартість всіх основних фондів на кінець періоду.

$$K_{\text{виб.}} = C_{\text{воф}}$$

де $K_{\text{виб.}}$ — коефіцієнт вибуття основних фондів,

$C_{\text{воф}}$ — повна вартість вибувших основних фондів,

$C_{\text{пофн}}$ — повна вартість усіх основних фондів на початок періоду.

$$K_{\text{прид}} = \frac{C_0 - C_{\text{зносу}}}{C_0} \cdot 100\%,$$

де $K_{\text{прид}}$ — коефіцієнт придатності,

C_0 — початкова чи відновлена вартість,

$C_{\text{зносу}}$ — вартість зносу основних фондів.

$$K_{\text{вик. оф}} = \frac{D_{\text{п}}}{C_{\text{с}}},$$

де $K_{\text{вик. оф}}$ — коефіцієнт використання основних фондів,

$D_{\text{п}}$ — обсяг продукції у вартісному виразі,

$C_{\text{с}}$ — середня вартість основних виробничих фондів у їх початковій оцінці.

$$\Phi = \frac{\Phi_{\text{осн}}}{O_{\text{п}}},$$

де Φ — фондомісткість,

$\Phi_{\text{осн}}$ — вартість основних виробничих фондів.

$$\Phi_o = \frac{C_{\text{сп}}}{K_p},$$

де Φ_o — фондоозброєність,

$C_{\text{сп}}$ — середня повна вартість основних фондів,

K_p — кількість робітників.

$$K_{\text{в.о.}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_k},$$

де $K_{\text{в.о.}}$ — коефіцієнт використання обладнання в часі,

$T_{\text{ф}}$ — фактично відпрацьований час,

T_k — календарний фонд часу.

$$K_{\text{i.в.о.}} = \frac{O_{\text{п}}}{T_{\text{м}} \cdot \Pi_o},$$

де $K_{\text{i.в.о.}}$ — коефіцієнт інтенсивності використання обладнання,

$T_{\text{м}}$ — машинний час,

Π_o — потужність обладнання.

$$I_{\text{в.о.}} = K_{\text{в.о.}} - K_{\text{i.в.о.}},$$

де $I_{\text{в.о.}}$ — інтегральний коефіцієнт використання обладнання;

м) показники праці

$$\Pi = \frac{Q}{\text{Чс}/\text{с}}, \quad \Pi = \frac{Q}{t},$$

де Π — продуктивність праці,

Q — обсяг виробництва (товарооборот),

Ч с/с — середньоспискова чисельність,

t — час.

$$\Phi_{\text{з.п.}} = \text{Зс/м} \cdot \text{Чс/с},$$

де $\Phi_{\text{з.п.}}$ — фонд заробітної плати,

Зс/м — середньомісячна заробітна плата.

$$K_{o.p.c.} = \frac{Ч_{пр.} + Ч_{зв.}}{Ч_{с/с}},$$

де $K_{o.p.c.}$ — коефіцієнт загального обороту робочої сили,

$Ч_{пр.}$ — число (кількість) прийнятих,

$Ч_{зв.}$ — число звільнених.

$K_{плин.}$ — коефіцієнт плинності робочої сили

$$K_{тр.д.} = \frac{T_{ф.р.д.}}{T_{с/д}},$$

де $K_{тр.д.}$ — коефіцієнт використання тривалості робочого дня,

$T_{ф.р.д.}$ — середня фактична тривалість робочого дня,

$T_{с/д}$ — середня встановлена тривалість робочого дня.

$$K_{тр.м.} = \frac{T_{ф.р.м.}}{T_{с/в.м.}}$$

де $K_{тр.м.}$ — коефіцієнт використання тривалості робочого місяця.

$$I_{тр.} = K_{тр.д.} \cdot K_{тр.м.},$$

де $I_{тр.}$ — інтегральний коефіцієнт використання робочого часу.

2. Показники внутрішнього товарообороту

а) Обсяг послуг, наданих посередницькими організаціями ($Q_{п}$)

$$Q_{п} = \sum^n \sum^m q_{ij} \cdot u_i,$$

де q_{ij} — обсяг замовлень j -го споживача на i -ту послугу,

u_i — ціна i -ої послуги;

б) сукупний запас товарів (запас виробника + запас транспортних організацій + запас посередників + запас споживачів);

в) запас на підприємстві (запас поточний + запас підготовчий + запас страховий).

3. Показники зовнішньої торгівлі

а) Сальдо зовнішньоторговельного балансу (3)

$$S = E - I,$$

де E — експорт, I — імпорт;

б) доля експорту i -го виду продукції у сукупному виробництві (N_i)

$$N_i = \frac{V_{Ei}}{V_{Bi}} \cdot 100\% ,$$

де V_{Ei} — обсяг експорту i -го виду продукції,

V_{Bi} — обсяг виробництва i -го виду продукції;

в) доля імпорту i -го виду продукції у сукупному споживанні (H_i)

$$H_i = \frac{V_{Ii}}{V_{Ci}} ,$$

де V_{Ii} — обсяг імпорту i -го виду продукції,

V_{Ci} — обсяг споживання i -го виду продукції.

4. Показники динаміки та рівня цін

$$\text{Індекс оптових цін індивідуальний} = \frac{\text{ціна на товар у поточному періоді (P}_i\text{)}}{\text{ціна на товар у базисному періоді (P}_o\text{)}} .$$

$$\text{Агрегатний індекс оптових цін} = \frac{\sum P_1 q_1}{\sum P_o q_1} \text{ або } \frac{\sum P_1 q_0}{\sum P_o q_0} ,$$

де q_1 і q_0 — обсяги продажу в поточному і базовому періодах.

$$\text{Індивідуальний індекс собівартості} = \frac{\text{Собівартість продукції поточного періоду (Z}_1\text{)}}{\text{Собівартість продукції базисного періоду (Z}_o\text{)}} .$$

$$\text{Агрегатний індекс собівартості} = \frac{\sum Z_1 q_1}{\sum Z_o q_1} \text{ або } \frac{\sum Z_1 q_0}{\sum Z_o q_0} .$$

5. Фінансові показники:

- Емісія цінних паперів;
- курси акцій підприємств — лідерів галузі;
- ставки рефінансування;
- рівень інфляції;
- грошова маса в обороті;
- курси валют;
- банківські депозити;
- позичковий процент.

Система показників кон'юнктури конкретного товарного ринку

I. Пропозиція товарів (у цілому, а також по окремих товарах, продавцях, регіонах):

- обсяг, структура, динаміка;
- виробничий та сировинний потенціал;
- еластичність пропозицій.

II. Попит (у цілому, а також по окремих товарах, продавцях, регіонах):

- міра задоволення, вектор зміни;
- місткість ринку;
- еластичність.

III. Пропорційність ринку:

- співвідношення попиту та пропозиції;
- співвідношення ринків засобів виробництва, предметів споживання і послуг;

- товарна структура товарообігу;
- частки ринку;
- структура продавців за формами власності;
- структура покупців;
- регіональна структура ринку.

IV. Тенденції розвитку ринку (обсягів продажу, цін, товарних запасів, інвестицій).

V. Коливання, стійкість та циклічність ринку.

VI. Регіональні відмінності стану й розвитку ринку.

VII. Ділова активність ринку:

- портфель замовлень (стан, динаміка);
- число, розмір, частота, динаміка угод;
- міра завантаженості потужностей.

VIII. Ризики: інвестиційні; прийняття маркетингових рішень; випадкові ринкові коливання.

IX. Масштаб ринку, рівень його монополізації та стан конкуренції:

- кількість і характеристики продавців;

- рівень приватизації;
- розподіл ринку;
- доля малого та середнього бізнесу на ринку.

Крім аналізу загальноекономічної кон'юнктури конкретного товарного ринку, предметом маркетингових досліджень є прогнозування майбутнього розвитку ринку.

Прогноз товарного ринку — це об'єктивне ймовірнісне судження про динаміку найважливіших його характеристик та їх альтернативні варіанти за умов виконання сформульованих гіпотез. Алгоритм такого прогнозу наведено на рис. 7.

Вимоги до прогнозу товарного ринку:

- надійність, наукова обґрунтованість, системність з врахуванням факторів, які можуть здійснити вплив у майбутньому;
- аргументованість, об'єктивність;
- наявність альтернативних варіантів, чітке формування всіх гіпотез та передумов, покладених в їх основу;
- верифікованість, тобто наявність надійної методики оцінки достовірності і точності прогнозу для його можливого коректування;
- чітка і зрозуміла мова формувань;
- плановий характер, своєчасність.

Останнє питання теми — прогнозні дослідження збуту. Тут перш за все необхідно зрозуміти, що прогноз збуту (продаж) — це визначення того, що підприємство розраховує продати, виходячи з існуючої кон'юнктури, ринкового потенціалу і власних можливостей. Прогнозування збуту залежить від дії двох груп чинників:

- контрольованих: ціни, канали розподілу, система просування, характеристики продукції, товарна політика підприємства;
- неконтрольованих: стан економіки, темпи інфляції, процентні ставки, демографічні зміни, смаки споживачів, конкуренція, стан галузі.

Звідси прогнозування збуту повинно враховувати можливості підприємства стосовно управління контрольованими чинниками і підлаштування під дію неконтрольованих змінних. Основними економічними показниками, які використовуються у прогнозуванні збуту, є:

- а) випереджаючі індикатори (передумови)
- середня тривалість робочого часу промислових робітників;
 - обсяги замовлень товаровиробникам;
 - контракти на виробництво комерційних та виробничих споруд;

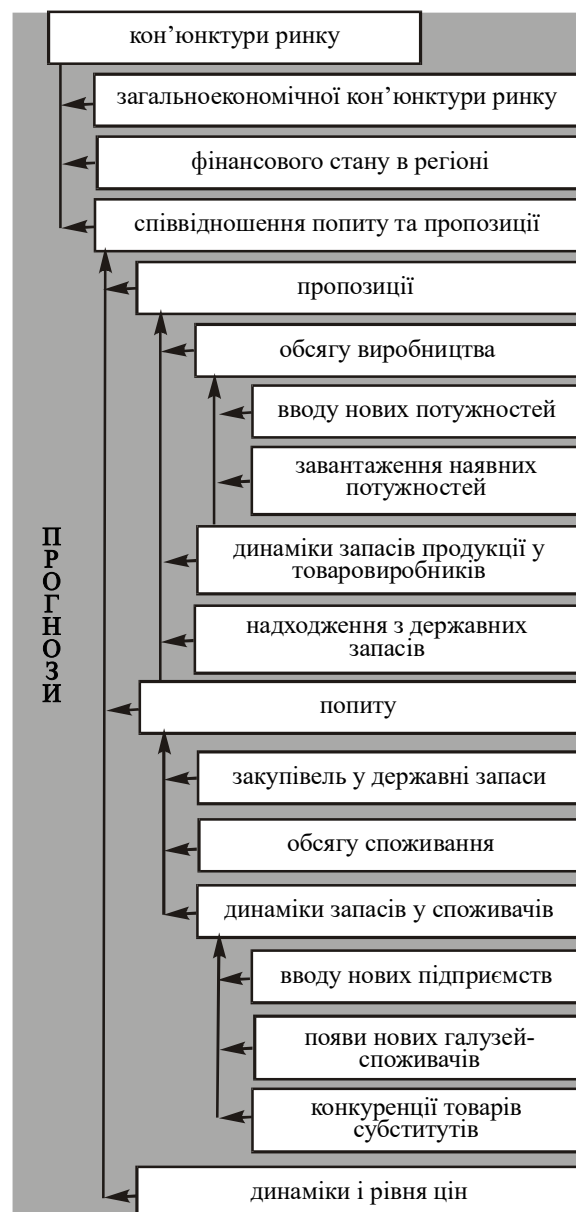


Рис. 7. Алгоритм прогнозування кон'юнктури ринку

- контракти і замовлення на обладнання;

- обсяги затверджених капіталовкладень;
- зміни у вартості торгово-промислових підприємств;
- прибутки підприємств;
- індекс курсу акцій;
- зміни у вартості товарно-матеріальних запасів;

б) збіжні індикатори (цінові)

- процент безробітних;
- показник потреб у робочій силі;
- індекс обсягу промислового виробництва;
- валовий національний продукт;
- особисті доходи громадян;
- обсяги продажу роздрібною торгівлю;
- індекс оптових цін;

в) індикатори наслідків

- витрати підприємств на нове обладнання;
- балансова вартість запасів;
- заборгованість споживачів;
- індекс затрат на робочу силу з розрахунку на одиницю продукції.

Відомі не кількісні та кількісні методи прогнозування збуту.

Некількісні методи прогнозування збуту

1. Журі керівників вищої ланки: експертна оцінка майбутніх обсягів збуту керівниками служб маркетингу, фінансів, виробництва, закупівель підприємства.

2. Об'єднана оцінка прогнозу збуту торговельними агентами. Недолік — прогноз, як правило, занижується, що можна компенсувати, встановивши та використавши індекс песимізму для кожного торгового агента (I_{Π})

$$I_{\Pi} = \frac{Q_p - Q_{\Pi}}{Q_{\Pi}},$$

де Q_p — досягнутий обсяг продажу минулого року,

Q_{Π} — прогноз продаж на минулий рік.

3. Очікування покупців — опитування споживачів стосовно того, що і в яких обсягах вони будуть купувати.

4. Метод Дельфі (Дельфійський метод) — організація декількох мозкових атак за участю групи експертів (від 100 до 1000 чоловік) з наступним усередненням поданих оцінок.

5. Метод створення сценаріїв майбутнього розвитку обсягів збуту, який передбачає розробку декількох можливих варіантів подій.

Кількісні методи прогнозування

Множинна регресія — пошук рівняння, яке відображає залежність майбутніх обсягів збуту від набору незалежних змінних (наприклад, від витрат на рекламу, рівня цін, кількості продажів тощо).

Метод стандартного розподілу ймовірностей (PERT від program evaluation and review). Згідно з цим методом перш за все експертним шляхом визначається значення трьох видів прогнозу збуту:

оптимістичного — О;

песимістичного — П;

найбільш ймовірного — М.

Далі розраховується очікуване значення прогнозу збуту ($Z_{п}$)

$$Z_{п} = \frac{O + 4M + П}{6},$$

після чого розраховується стандартне відхилення ($C_{в}$)

$$C_{в} = \frac{O - П}{6}.$$

У відповідності із загальною теорією статистики найбільш вірогідне значення збутового прогнозу (із ймовірністю 95%) знаходитиметься в межах $\pm 2C_{в}$.

Прогнозування збуту на базі минулого періоду

$$Z_{п} = Z_t \frac{Z_t}{Z_{t-1}},$$

де Z_t — обсяги збуту поточного року,

Z_{t-1} — обсяги збуту минулого року.

Кореляційний аналіз — визначення статистично значимих чинників впливу на обсяги збуту продукції підприємства та міри їх впливу.

Прогнозування на основі частки ринку. Згідно з цим методом майбутні обсяги збуту визначаються виходячи з прогнозу загальних обсягів збуту галузі і запланованої частки ринку підприємства.

Аналіз кінцевого використання. Прогноз базується на аналізі обсягів збуту кінцевої продукції. Метод використовується при прогнозуванні збуту сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів.

Аналіз часових рядів (рядів динаміки). Прогноз збуту встановлюється виходячи з чотирьох видів коливань:

- циклічних — тривалість більше року;
- безсистемних — разові події;
- періодичних — сезонних;
- тренди — підйоми і спади збуту як результат фундаментальних причин.

Питання для співбесіди:

1. Дайте маркетингове визначення ринку.
2. Охарактеризуйте сутність реальної й потенційної місткості ринку.
3. Наведіть та поясніть формулу розрахунку потенційної місткості ринку.
4. Поясніть сутність ринкового агрегування та сегментування.
5. Поясніть сутність гомо- і гетерогенних ринків.
6. Охарактеризуйте методи сегментування.
7. Назвіть ознаки сегментування ринку за характерними особливостями продукції.
8. Перелічіть та охарактеризуйте групи ознак сегментування ринку за характерними особливостями поведінки споживачів.
9. Назвіть та охарактеризуйте підходи до вибору сегментаційних ознак.
10. Назвіть критерії відбору цільових ринків підприємства.

11. Охарактеризуйте п'ять типів цільових ринків підприємства.
12. Назвіть вимоги до ефективної методики сегментування.
13. Дайте визначення кон'юнктури ринку.
14. Що охоплює дослідження загальноекономічної кон'юнктури?
15. Що включає система показників кон'юнктури конкретного товарного ринку?
16. Що являє собою прогноз товарного ринку?
17. Які існують вимоги до прогнозу товарного ринку?
18. Що таке прогноз збуту?
19. Від яких двох груп чинників залежить прогноз збуту?
20. Які основні економічні показники використовуються у прогнозуванні збуту?
21. Охарактеризуйте кількісні методи прогнозування збуту.
22. Дайте характеристику декількох методів прогнозування збуту.

ТЕМА 4. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ТА КОНКУРЕНТІВ

Актуальність теми: Суть конкуренції та її види (товарна, цінова, недобросовісна). Стратегії конкурентної боротьби, її закономірності та правила. Аналіз конкурентного середовища. Аналіз конкурентів фірми (перелік питань). Аналіз конкурентоспроможності фірми. Чинники конкурентоспроможності фірми. Оцінка конкурентоспроможності фірми. Визначення місця фірми щодо фірм-конкурентів. Дослідження іміджу фірми та її індивідуальності. Організаційні заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності фірми.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність фірми, конкурентне середовище, стратегія конкуренції, фронтальна оборона, ринкова позиція.

Ціль заняття: зрозуміти функції, які виконує конкуренція в ринкових умовах; вивчити акти недобросовісної конкуренції; вміти проводити аналіз конкурентного середовища шляхом вивчення дії п'ятих його сил; навчитися оцінювати стан конкурентного середовища на підставі використання методики Антимонопольного комітету Росії.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ МАТЕРІАЛ:

Конкуренція (від лат. *conscire* — бігти до мети) — це властиве товарному виробництву змагання (боротьба) між окремими господарюючими суб'єктами (конкурентами), заінтересованими у більш вигідних умовах виробництва та збуту товарів.

Вивчаючи дане питання, слід перш за все серед них:

- визначення ринкової вартості товарів;
- стимулювання впроваджень досягнень науково-технічного прогресу;
- вибір найбільш ефективних форм власності та господарювання;

— вплив на формування ефективних ринкових організаційних структур.

Зрозуміти більш детально сутність та роль конкуренції допоможе вивчення її видів. Так, за родовою ознакою конкуренція поділяється на вільну і монополістичну. Вільна (досконала) конкуренція — це змагання між значною кількістю відносно невеликих підприємств, монополістична — між підприємствами, які утворилися внаслідок концентрації виробництва.

Залежно від меж взаємозамінності продукції конкуренція буває різною:

— конкуренція торгових марок (між підприємствами, які пропонують подібні продукти (послуги) тим же цільовим групам покупців за тими ж цінами);

— галузева конкуренція (між підприємствами, що працюють в одній галузі);

— формальна конкуренція (між підприємствами, які пропонують продукцію, покликану надати одні і ті ж послуги);

— загальна конкуренція (між різноманітними підприємствами, що борються за гроші однієї і тієї ж групи споживачів).

За головними формами прояву конкуренція поділяється на цінову і товарну. Цінова конкуренція може бути прямою (безпосереднє зниження цін та широке інформування про це) і непрямую (виведення на ринок нового товару за цінами старого (попередньої моделі)). Товарна конкуренція поділяється на функціональну (між різними товарами, які задовольняють одну і ту саму потребу), видову (між товарами, призначеними для задоволення однієї і тієї ж потреби, але які відрізняються суттєвими параметрами) і предметну (між ідентичними товарами різної або навіть однакової якості), монопрофільну (по одному виду товару) і поліпрофільну (по декількох товарах).

Крім цього, в структурному плані можна виділити галузеву і міжгалузеву конкуренцію, за територіальним принципом — регіональну, в межах країни, в межах регіону світу — світову, у відповідності з

поведінкою суб'єктів ринку — конкуренцію типу «товаровиробник—товаровиробник», «покупець—покупець», щодо об'єкта — конкуренцію за ринки збуту, канали розподілу, ринки закупівель, канали комунікацій, згідно із станом — потенційну й активну, цілеспрямовану і хаотичну, тимчасову та постійну.

Існує також недобросовісна конкуренція. У відповідності зі статтею 10 Паризької конвенції стосовно охорони промислової власності актом недобросовісної конкуренції вважається такий, який не відповідає чесним звичаям у промислових та торгових справах. В Україні з 1 січня 1997 р. почав діяти «Закон про захист від недобросовісної конкуренції», прийнятий 7 червня 1996 р. Згідно з цим Законом до актів недобросовісної конкуренції відносяться:

- неправомірне використання ділової репутації (означень, рекламних матеріалів, упаковки товару іншого виробника, копіювання зовнішнього вигляду виробу, порівняльна реклама);

- створення перешкод господарюючим суб'єктам у процесі конкуренції (дискредитація підприємства, перепродаж товарів, виконання робіт, здійснення послуг із залученням асортименту; прихилення до бойкоту, дискримінація покупця, розрив контрактів; підкуп постачальника, працівника або покупця);

- неправомірний збір, розголошення та використання комерційних таємниць.

За здійснення дій, визначених як недобросовісна конкуренція, накладаються відповідні штрафи.

Наступне питання теми — стратегії конкурентної боротьби. Згідно з класифікацією М. Портера, такими стратегіями є:

- стратегія «ціна-кількість»: намагання зменшення витрат на виробництво і збут продукції, у тому числі за рахунок збільшення виробництва (ефект масштабності);

стратегія диференціації: намагання досягти унікальності в якому-небудь аспекті, важливому для великої кількості споживачів;

стратегія фокусування: концентрація уваги на якомусь сегменті ринку й обслуговування його краще та ефективніше, ніж конкуренти.

Стратегії конкуренції в залежності від ролі підприємств у конкурентній боротьбі (за Ф. Котлером) мають такі різновиди.

1. Стратегія лідера (в основі захист позиції):

— фронтальна оборона — створення захисних бар'єрів (цінових, ліцензійних тощо);

— попереджувальна оборона — дії, які попереджують активність конкурентів;

— контрнаступ — відповідь на дії конкурента;

— мобільна оборона — розширення зони дії за рахунок диверсифікації, задоволення більш суттєвих потреб споживачів;

— стискаюча оборона — відступ у другорядних напрямках з одночасним посиленням дії в головних.

2. Стратегії претендентів на лідерство (основу становить наступ на позиції лідера):

— фронтальна атака — комплексний наступ за багатьма напрямками;

— флангова атака — наступ на сегмент ринку, який займає лідер;

— оточення — наступ на територіальну частину ринку з надією на швидку перемогу;

— обхід — випуск новинок, освоєння нових ринків;

— «атака горили» — невеликі атаки з метою деморалізації конкурента.

3. Стратегії відомих (слідування за лідером, мирне співробітництво з ним).

4. Стратегії займаючих ніші (спеціалізація на невеликих не цікавих для інших сегментах ринку).

Аналіз конкурентного середовища доцільно проводити шляхом вивчення дії п'ятьох його сил (див. рис. 8).

Потенційні конкуренти. Їх поява веде до зростання виробничих потужностей і відповідно пропозиції товарів, зниження цін або підвищення витрат на маркетинг, зменшення норм прибутку.

Перепонами (бар'єрами) для проникнення на ринок нових конкурентів є:

- потреби у великих сумах початкового капіталу чи забезпеченні значних обсягів збуту;
- необхідність значних витрат на конверсію;
- дефіцит каналів розподілу або складність доступу до них;
- необхідність значних витрат на ліцензії, реєстрацію, патенти тощо;
- високий імідж існуючих на ринку товарів.

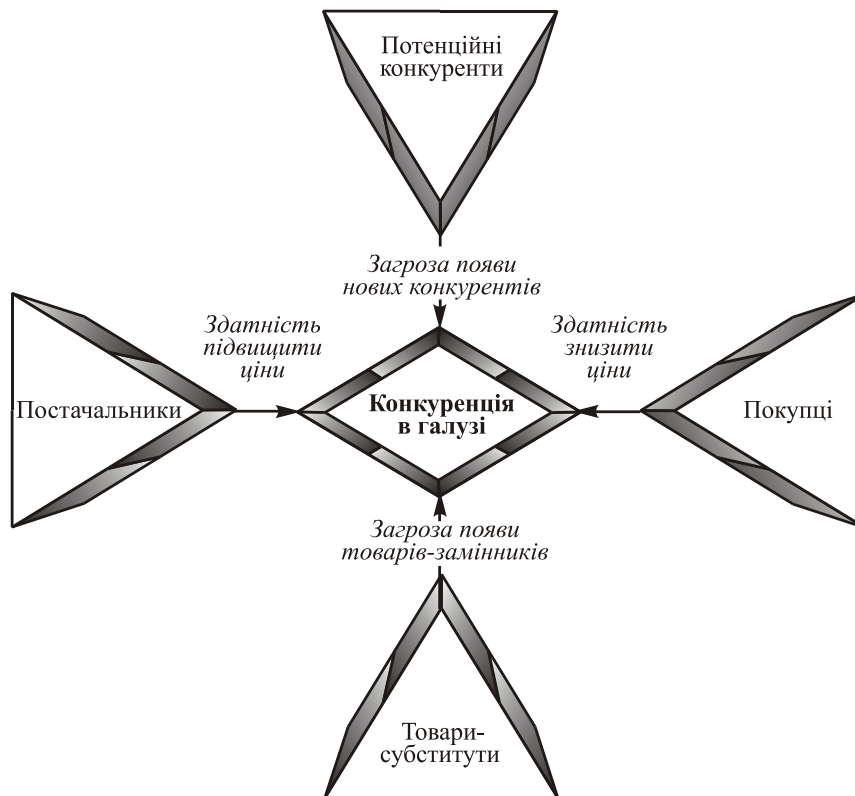


Рис. 8. П'ять сил конкурентного середовища

Товари-субститути — це продукція інших галузей, яка може замінити товари підприємства, оскільки виконує однакові функції для однієї і тієї ж групи споживачів. Проникненню на ринок товарів-субститутів перешкоджають їх висока вартість, недостатня розрекламованість, низький

розвиток сервісу, досить високий рівень привабливості існуючих на ринку товарів.

Покупці. Їх конкурентний вплив означає можливість зниження цін, посилення уваги до інших конкурентних пропозицій. Цей вплив тим сильніший, чим більше покупці сконцентровані і поінформовані, чим більші обсяги закупівель ними даної продукції, чим менший вплив цієї продукції на якість товарів, які вони продукують, тощо.

Постачальники. Їх конкурентний вплив проявляється у можливості підняти ціни на свої товари, знизити їх якість. Сила постачальників визначається їх кількістю (чим їх менше, тим вони сильніші), концентрацією, відсутністю товарів-субститутів, вирішальною роллю їх продукції для покупців.

Конкуренція в галузі. Вона сильна тоді, коли конкуренти відчувають складнощі або бачать можливості поліпшити свій стан. Чинниками, які визначають інтенсивність конкуренції в галузі, є:

- велика кількість конкурентів або приблизна рівність їх сил;
- повільні темпи зростання галузі;
- високий рівень постійних витрат або вартості товарно-матеріальних запасів;
- відсутність умов для диференціації діяльності;
- високі бар'єри виходу з ринку тощо.

Для аналізу та оцінки стану конкурентного середовища може бути використана також методика Антимонопольного комітету Росії. Згідно з нею перш за все визначаються продуктові межі товарного ринку (встановлюється перелік конкуруючих товарів). Після цього проводиться структурний аналіз товарного ринку, тобто встановлюється чисельність постачальників (товаровиробників) та їх частка у загальному обсязі реалізації товарів. Такий аналіз — передумова розрахунку відповідних показників – коефіцієнта та індексу ринкової концентрації (відповідно $K_{p.k.}$ та $I_{p.k.}$)

$$K_{p.k.} = \frac{Q'}{Q_2} \cdot 100,$$

де Q_2 — загальний обсяг реалізації продукції, Q' — обсяг реалізації продукції великими (основними) постачальниками;

$$I_{p.k.} = h_1^2 + h_2^2 + \dots + h_i^2,$$

де h — частка ринку кожного i -го постачальника.

На основі розрахунку цих показників виділяється три типи ринку:

- 1) висококонцентрований — $K_{p.k.} > 70\%$; $I_{p.k.} > 2000$;
- 2) помірноконцентрований: $45 < K_{p.k.} < 70$; $1000 < I_{p.k.} < 2000$;
- 3) низькоконцентрований: $K_{p.k.} < 45$; $I_{p.k.} < 1000$.

Поряд з цим аналізуються також ринкові бар'єри «входу» і «виходу» та міра відкритості ринку.

Інтенсивність і конкурентні форми конкурентної боротьби змінюються в залежності від характеру **конкурентної ситуації**. Така ситуація визначає міру взаємозалежності конкурентів, яка виникає в результаті їх дій. Як правило, існують чотири типи конкурентних ситуацій: чиста (досконала) конкуренція, олігополія, монополістична (недосконала) конкуренція та монополія.

Чиста конкуренція. Така ситуація виникає тоді, коли на ринку існує велика кількість продавців, якій протидіє значна кількість покупців. При цьому жодна з цих груп не має сили суттєвим чином вплинути на рівень цін. Товари на такому ринку мають чітко визначені характеристики, повністю взаємозамінні, а ціни на них визначаються лише співвідношенням попиту і пропозиції.

Така ситуація виникає на промислових ринках уніфікованих і недиференційованих товарів типу сировинних харчових продуктів, мінеральної сировини, металів. В ній підприємствам важливо відслідковувати обсяги виробництва у конкурентів, появу нових конкурентів, оскільки це дозволяє передбачити динаміку цін.

У тривалій перспективі підприємству необхідно позбавитися від анонімності чистої конкуренції шляхом диференціації своїх товарів, зменшення міри їх замінності завдяки жорсткому контролю їх якості, політики зміцнення іміджу марки.

Олігополія — це ситуація, коли число конкурентів невелике або коли декілька підприємств домінують на ринку, створюючи сильну взаємозалежність. При цьому взаємозалежність між конкурентами тим сильніша, чим менш диференційовані їх товари.

Ситуації олігополії найчастіше зустрічаються на ринках товарів у стадії зрілості, коли первинний попит неможливо розширити. При цьому можливі такі типи конкурентної поведінки підприємства:

— незалежна поведінка — дії підприємства здійснюються без урахування дій конкурентів;

— корпоративна — намагання підприємства дійти згоди з конкурентами, уникнути конфронтації;

— адаптивна — пристосування рішень підприємства до дії фірми, можливої реакції конкурентів;

— випереджувальна — передбачування реакції конкурентів на дії фірми; розрахунок на те, що конкуренти збережуть попередній стиль поведінки;

— агресивна поведінка: врахування того, що конкуренти не будуть негативно реагувати на дії підприємства.

Таким чином, в олігопольній ситуації головним є дослідження та аналіз реакції конкурентів на дії підприємства. Це може бути здійснено через розрахунки коефіцієнтів еластичності реакції (E_p):

$$E_p = \frac{\% \text{ зміни } M_i}{\% \text{ зміни } M_j},$$

де i — підприємство-конкурент,

j — власне підприємство,

M — змінні маркетингу (ціна, реклама, якість тощо).

Значення E_p інтерпретуються так:

- E_p близьке до 0 — реакція конкурентів відсутня;
- E_p від 0,2 до 0,8 — наявність часткової адаптації;
- E_p від 0,8 до 1,0 — необхідність повної адаптації до дій конкурентів;
- E_p більше 1,0 — агресивна поведінка конкурентів.

Аналіз можливої реакції конкурентів може бути здійснений також за схемою Портера (див. рис. 9).

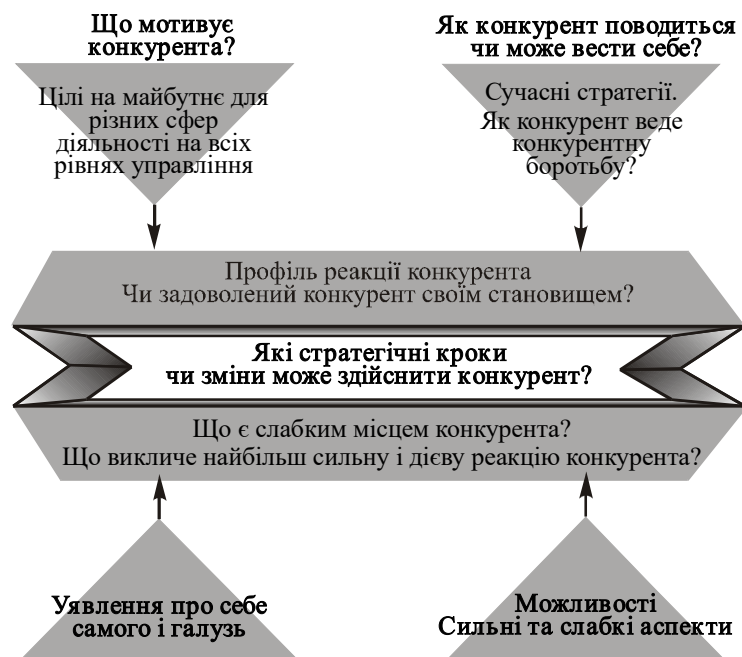


Рис. 9. Елементи аналізу реакції конкурента (за Портером)

Такий аналіз дозволяє класифікувати конкурентів на чотири типи:

- конкурент, який не поспішає: повільна реакція на події або повне ігнорування їх, надія на лояльність своїх споживачів;
- тигровий конкурент: реагує на будь-які спроби заволодіти його ринком;
- непередбачувальний конкурент: не має якоїсь конкретної моделі поведінки;
- вибіркового конкурент: реагує тільки на деякі типи дій (наприклад, на зниження цін).

Монополістична (недосконала) конкуренція — це ситуація, коли кількість конкурентів невелика, а їх сили приблизно рівні, але разом з тим їх товари диференційовані.

Вона спонукає підприємство використовувати стратегію диференціації, яка базується на зовнішніх конкурентних перевагах (відмінних якостях товарів, які створюють відповідну цінність для покупців).

Для успішної реалізації стратегії диференціації необхідно виконувати такі умови:

- будь-яка диференціація повинна становити цінність (користь) для споживача;

- така цінність може являти собою або підвищення ефективності використання товару, або зниження витрат на його споживання чи використання;

- така цінність має бути досить високою;

- підприємство повинно вміти захистити свій елемент диференціації від копіювання іншими.

У даній ситуації головним є дослідження ринкової сили конкурентів. Ринкова сила оцінюється здатністю підприємства примусити ринок прийняти ціну, більш високу, ніж у пріоритетних конкурентів. Одним з вимірів цієї здатності є еластичність попиту по ціні для диференційованого товару. Чим нижче еластичність попиту, тим ринок менш чутливий до підвищення ціни на товар.

Монополія — це ситуація, коли на ринку домінує єдиний товаровиробник, якому протидіє велика кількість покупців. Дослідження такого конкурентного середовища включає в першу чергу визначення очікуваної тривалості монополії, а також бар'єрів, які заважають появі нових конкурентів.

Більш конкретним є питання стосовно аналізу конкурентів підприємства. Тут спочатку треба засвоїти, що існує декілька різновидів конкурентів, які так чи інакше впливають на діяльність підприємства. Це

— перш за все конкуренти активні (підприємства, які в минулому були і нині є такими) і пасивні (потенційні). Серед останніх — постачальники, які збільшують число клієнтів на існуючих ринках; покупці та посередницько-збутові організації, які діють на існуючому ринку; існуючі підприємства, які розширюють асортимент, використовують нову технологію, вдосконалюють продукцію, щоб задовольнити потреби споживачів та стати активними конкурентами; нові підприємства.

Існує також поділ конкурентів на прямих, непрямих, товарних і неявних. Прямі конкуренти — це підприємства, які пропонують аналогічні товари (послуги) тим же категоріям покупців, непрямі — які пропонують різні товари (товари-субститути) одним і тим же категоріям споживачів.

Товарні конкуренти являють собою підприємства, які продають однакову продукцію різним групам покупців.

Неявними конкурентами є підприємства різного профілю.

Крім цього, існують конкуренти зі збуту (використовують одні й ті ж канали розподілу), цінові (конкурують ціною), а також комунікаційні конкуренти (використовують ті ж самі засоби комунікації).

Найбільші конкуренти підприємства — компанії, які переслідують ті ж цілі і які дотримуються однакових стратегій.

Ключ до аналізу конкурентів — об'єднаний аналіз галузі та ринку, який здійснюється за допомогою матриці товар/ринок (своєрідна карта «поля бою») (див. рис. 10).

Види продукту

1	I/II	I/II	I/III
2	I	III	I/IV
3	IV/III	II/III	I/III
4	I/II	II/III	II/IV

Рис. 10 Матриця товар/ринок

I, II, III, IV — підприємства-продуценти

Група підприємств, які використовують подібні стратегії на одному цільовому ринку, називається стратегічною. При аналізі конкурентів у першу чергу необхідно визначити «свою» стратегічну групу. Ідентифікація стратегічних груп дозволяє:

- визначити величину бар'єрів входу;
- ідентифікувати своїх основних конкурентів;
- визначити своїх потенційних конкурентів;
- диференціювати свою продукцію від продукції конкурентів;
- визначити можливі напрямки і передумови розширення ринку.

Приклад матриці, яка дозволяє визначити «свою» стратегічну групу, наведено на рис. 11.

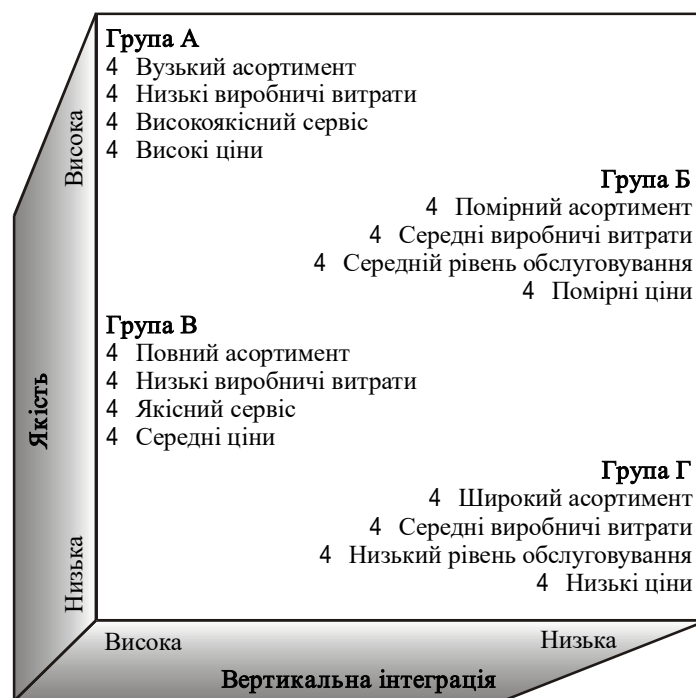


Рис. 11. Приклад матриці, яка дозволяє визначити «свою» стратегічну групу

Крім використаних у матриці параметрів (якість та вертикальна інтеграція), можуть бути застосовані такі параметри: технологічний рівень, географічне розташування, методи виробництва тощо.

При визначенні цілей конкурентів необхідно спробувати відповісти на питання: «Що шукає кожен із конкурентів на ринку?»; «Що спонукає конкурентів?»

Можливі цілі підприємств-конкурентів:

- максимізація доходів;
- прибуток;
- підтримання достатнього рівня рентабельності;
- підвищення долі ринку;
- збільшення грошових потоків;
- технологічне лідерство;
- лідерство в сервісі.

Цілі конкурентів формуються під впливом розміру фірми, історії її розвитку, кваліфікації менеджерів, фінансового стану, відносин власності. В аналізі конкурентів підприємства досить суттєвим фактором є оцінка їх сильних та слабких сторін. Для його проведення необхідно передусім одержати інформацію про бізнес кожного конкурента: обсяги продажу, частки ринку, прибуток, норми повернення інвестицій, грошові потоки, використання виробничих потужностей, тощо.

Оцінка конкурентів може бути здійснена за формою, поданою у табл. 5.

Таблиця 5

ОЦІНКА КОНКУРЕНТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Показники	Конкуренти		
	А	Б	В
Якість продукції			
Доступність продукції			
Технологічна допомога споживачеві			
Торговий персонал			
Сервіс			

Поінформованість споживачів ...			
---------------------------------------	--	--	--

Оцінки: В — відмінно, Д — добре, З — задовільно, П — погано.

Оцінюючи конкурентів підприємства, слід також розглянути три характеристики їх:

- частка ринку;
- міра популярності підприємства (процент споживачів, які без вагання першим називають дане підприємство);
- «частка серця споживачів» (міра лояльності споживачів — процент тих, які віддають перевагу продукції даного підприємства).

Питання для співбесіди:

1. Дайте визначення конкуренції.
2. Перелічіть функції, які виконує конкуренція в ринкових умовах.
3. Поясніть сутність поняття «недобросовісна конкуренція».
4. Назвіть та охарактеризуйте стратегії конкурентної боротьби за М. Портером.
5. Назвіть та охарактеризуйте стратегії конкурентної боротьби за Ф. Котлером.
6. Поясніть сутність методики аналізу конкурентного середовища, яку використовує Антимонопольний комітет Росії.
7. Назвіть та охарактеризуйте типи конкурентних ситуацій.
8. Назвіть та охарактеризуйте існуючі різновиди конкурентів підприємства.
9. Що таке стратегічна група підприємств і «своя» стратегічна група?
10. Назвіть можливі цілі підприємств-конкурентів.
11. Як аналізується можлива реакція підприємств-конкурентів?

ТЕМА 5. ВИВЧЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Актуальність теми: цільова споживча аудиторія фармацевтичного ринку є дуже розвинутою. Оптові фармацевтичні компанії та аптеки виступають як споживачі-посередники на фармацевтичному ринку. Основними напрямками дослідження споживачів на ринку фармацевтичної продукції є соціально-демографічні характеристики індивідуальних споживачів, дослідження поведінки споживачів до і після здійснення покупки, дослідження системи цінностей споживачів, дослідження психологічних факторів впливу на мотивацію поведінки індивідуальних споживачів, дослідження ставлення споживачів до певних торгових марок лікарських засобів і препаратів.

Ключові слова: споживчі, соціально-демографічні фактори, психологічні фактори впливу на мотивацію поведінки споживача, поведінка індивідуальних споживачів.

Ціль заняття: дослідити особистісні характеристики з метою виявлення сегменту індивідуальних споживачів, на який необхідно зорієнтувати маркетинг-мікс фармацевтичного підприємства; вміти проводити аналіз соціальних факторів; навчитися виявляти групи впливу, що відіграє ключову роль у формуванні поведінки споживачів при виборі лікарських засобів в (родина, друзі, колеги, лікар, родичі, фармацевт, реклама, загальноприйнята думка тощо).

ІНФОРМАЦІЙНИЙ МАТЕРІАЛ:

Сьогодні для маркетингових менеджерів підприємств особливу актуальність набуває знаходження відповідей на такі питання:

- Хто утворює ринок?
- Що і навіщо купують покупці?

— Хто бере участь у процесі купівлі?

— Як, коли, де і за скільки купують товари?

Отже, йдеться про один з головних напрямків маркетингових досліджень — вивчення поведінки споживачів. У сучасному розумінні поведінка споживачів — це всі економічні, соціальні і психологічні прояви, які мають місце в процесі підготовки і здійснення купівлі, а також використання купленого продукту, включаючи передачу набутого досвіду іншим; це дії, які здійснюють окремі особи, купуючи і використовуючи продукцію чи послуги, це розумові і соціальні процеси, які призводять до таких дій або слідує за ними.

Слід знати, що дослідження поведінки споживачів як наука було започатковано ще до другої світової війни. Тоді вона базувалася на досягненнях психології й особливо біхейвіоризму. Її основоположником був Джон Б. Ватсон. Наукові розробки в цій галузі мали швидше теоретичний, а ніж практичний характер. Розвиток і вплив науки про поведінку споживачів на прийняття відповідних рішень були відносно невеликими.

В другій половині 50-х років наука про поведінку споживачів виділилась як окремий напрямок у системі біхейвіорійських наук. Головна тематика наукових досліджень того часу — способи посилення прихильності споживачів товарній марці, визначення властивостей, які потенційні споживачі очікують від продукту, методи рекламування з метою формування позитивного іміджу продукту чи підприємства. Саме в цей період були закладені основи методології впливу на споживачів.

В 60-х роках виникла нова тема досліджень — мотивація споживачів. Результатом цих досліджень стало твердження про можливість впливу на споживача на рівні підсвідомості за допомогою психометричних методів. Під керівництвом Ернста Діхтера світ Зігмунта Фрейда та психоаналіз знайшли свій шлях на ринок. Саме в цей час завдяки працям Н'юмана,

Катона, Фербера, Говарда, Ігл наука про поведінку споживачів з'явилася в програмах шкіл бізнесу.

Актуальним питанням на той час було, як стимулювати рішення щодо купівлі завдяки оновленню продукції та діяльності засобів масової комунікації.

Були розроблені також моделі поведінки споживачів, наприклад «Поворот до синтезу» Холбрука, тобто інтеграція накопичених знань про мотивацію і поведінку споживачів у систематизовані і концептуальні схеми.

Виходячи із сучасних реалій наука про поведінку споживачів робить такі висновки.

Споживач — хазяїн. Він може відхилити всі спроби впливу на нього. Тому вся діяльність підприємства повинна бути адаптована до мотивації і поведінки споживачів.

Мотивація і поведінка споживачів може бути зрозуміла лише завдяки проведенню відповідних досліджень. Завдяки їм абсолютні прогнози не можливі, але при строгому науковому підході і правильному використанні результатів досліджень стратегічні показники діяльності підприємства помітно поліпшуються.

Поведінка споживача може відчувати вплив через переконання, при якому він сприймається як суверенна і цілеспрямована особа. Переконання споживача і вплив на нього допускаються лише в межах закону, соціальних та етичних норм.

Для оцінки поведінки споживачів необхідно використовувати інтердисциплінарний підхід. Так, економічні науки допомагають знайти відповідь на запитання щодо того, який доход мають споживачі і як вони його розподіляють, за якою ціною вони хочуть і можуть придбати той чи інший продукт, як можна оцінити величину попиту і пропозиції тощо. Психологія допомагає зрозуміти мотиви і стимули поведінки споживачів, типологію й особливості їх належності до тих чи інших класів, підкласів,

референтних груп, сімейних відносин. Етнографія допомагає визначити особливості походження, поширення стосунків, культури і побуту народів. В дослідженні поведінки споживачів використовуються також такі науки, як симптоматологія (пояснює симптоми, зовнішні ознаки, які дозволяють визначити сутність явищ), герменевтика (мистецтво пояснювати та інтерпретувати тексти) та ін.

В дослідженні поведінки споживачів використовуються декілька теоретичних підходів.

Економічна теорія поведінки споживачів. А. Маршалл стверджував, що рішення покупців — результат значною мірою «раціональних», а отже, свідомих, логічно послідовних підрахунків. Індивідуальний покупець намагається витратити свій дохід на товари, які найбільше задовольняють його запити щодо смаків і рівня цін. Ця теорія вказує на такі особливості поведінки споживачів:

- вибір товарів чи послуг здійснюється після попереднього обдумування, рівень якого залежить від важливості товару;
- вибір базується на передбачувальних результатах у майбутньому, а не тільки на короткотермінових спостереженнях;
- на вибір впливає принцип загальної недостатності, згідно з яким діє індивід (принцип недостатності грошей, товарів, часу, інформації).

Нова економічна теорія поведінки споживачів (Ебот — 1955 р., Беккер — 1965 р., Ланкастер — 1966 р.) доповнює попередню тим, що споживання — це діяльність, у межах якої людина здійснює вибір благ з метою «створення» послуг, забезпечуючих корисність. Вона розглядає блага як сукупність властивостей чи атрибутів, а споживача — як творця кінцевого задоволення.

Згідно з даною теорією головними моментами в діяльності споживачів є:

- вибір споживачів спрямований не на товар, а на послугу, яку він очікує від його використання;

— різні товари можуть задовольнити одну і ту ж потребу, а це означає, що у споживача є вибір;

— кожний товар являє собою сукупність атрибутів чи якостей, серед яких існує базова функціональна цінність чи корисність (ядерна послуга) і доповнюючі послуги, які створюють вторинну корисність;

— один і той же товар може задовольнити різні потреби.

Отже, економічна теорія поведінки споживачів зводиться до аналізу логічних наслідків гіпотези про раціональність людини. За деякими оцінками, близько 25% купівель можуть бути пояснені цією теорією.

Мотиваційна теорія поведінки споживачів стверджує, що справжні причини купівлі товарів не завжди мають свідомий характер (людина не завжди може визначити роль чинників, які впливають на неї, мотивують її). Мотивація, що становить основу поведінки людей, є результатом постійного взаємовпливу комплексу свідомих і несвідомих, чуттєвих, інтелектуальних, а також культурних і фізіологічних потреб.

Основи мотиваційної теорії підкорення відношенням (стереотипам), тобто постійній психологічній прихильності людей діяти відповідним чином закладені З. Фрейдом. Він стверджував, що люди в більшості випадків не усвідомлюють ті психологічні сили, які керують їх поведінкою, а отже, вони неспроможні до кінця зрозуміти мотиви своїх дій. Люди, розвиваючись фізично і духовно, поборюють безліч своїх бажань, які ніколи повністю не зникають і не знаходяться під певним контролем. Причина цього — психологічна структура особи, що складається з трьох частин: «ід» — воно, область дій сліпих інстинктів; «его» — я, свідоме, сприймаюче інформацію, регулююче діяльність індивіда; «супер-его» — зверх-я, область соціальних норм і моральних установок.

Певний вплив на формування мотиваційної теорії поведінки споживачів зробили дослідження І. Павлова (висновки щодо асоціативності мислення людини), Верблена (підкреслюється вплив таких чинників, як соціальні

класи, підкласи, культура, субкультура, сім'я), а також Адлера, Фромма, Еріксона, Хорнея та ін.

Згідно з мотиваційною теорією поведінки споживачів основні положення теорії акту купівлі такі:

— предмети (блага і послуги) є символами; сприйняття чи несприйняття їх символічного значення спричиняє купівлю чи відмову від неї;

— існує глибинний зв'язок між тим, ким ми хочемо бути, і тим, що ми купуємо;

— купити щось означає виразити себе, підвищити свій престиж в очах оточуючих;

— купівля створює дискомфорт (купити щось означає відмовитися від чогось);

— трата грошей породжує часто приховані муки совісті (наприклад, купив собі, але не купив своїм дітям).

В даний час відправним моментом дослідження поведінки споживачів є побудова і вивчення відповідних моделей. Моделі поведінки споживачів — це концептуальні схеми, які систематизують інформацію про те, як і чому приймаються рішення про купівлю товарів чи послуг. Завдяки їх використанню досягається краще розуміння поведінки споживачів щодо вибору і придбання продуктів, а звідси, більш ефективне використання маркетингового інструментарію. Отже, моделі поведінки споживачів допомагають визначити, *по-перше*, яким чином покупець приймає рішення про купівлю, *по-друге*, як зовнішній вплив і характеристики покупця впливають на його поведінку, *по-третьє*, в якій системі координат досліджувати поведінку споживачів.

Приклади моделей поведінки споживачів наведені на рис. 12—15.

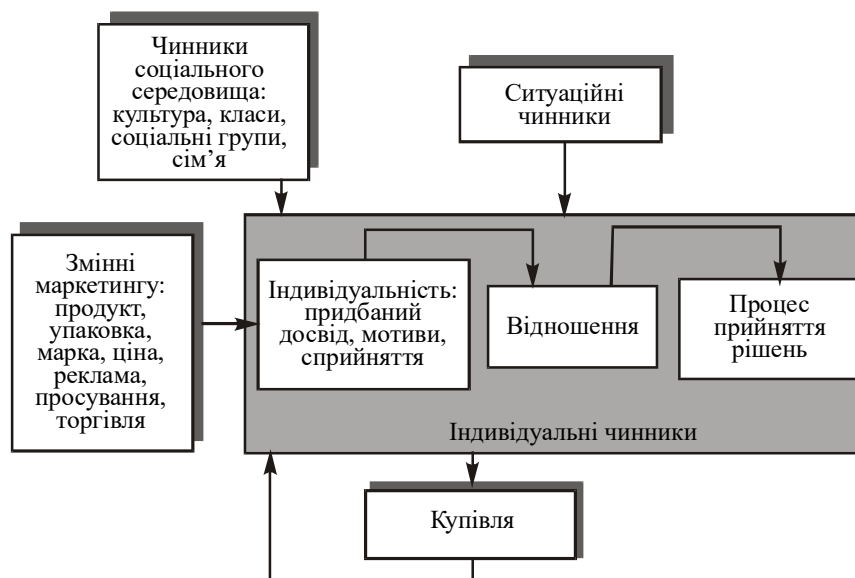


Рис. 12. Загальна спрощена модель поведінки споживача

(А. Даян, Ф. Букерель, Р. Оллье, Д. Кариель, Р. Ланкар, А. Оливье, Р. Урсе.

Академия рынка. Маркетинг. — М.: Экономика, 1993. С. 23).

На наш погляд, краще розуміння поведінки споживачів може бути досягнуто лише шляхом використання моделі, наведеної на рис. 13.

Ядром комплексної моделі поведінки споживача є **процес прийняття рішення про купівлю**, тобто діяльність людей стосовно попереднього осмислення, супроводження і наступного усвідомлення здійсненого.

Процес прийняття рішення про купівлю має за мету вирішення якихось проблем споживачів і може складатися з таких етапів:

- розуміння проблеми;
- пошук інформації;
- оцінка альтернатив;
- рішення про купівлю;
- поведінка після купівлі.

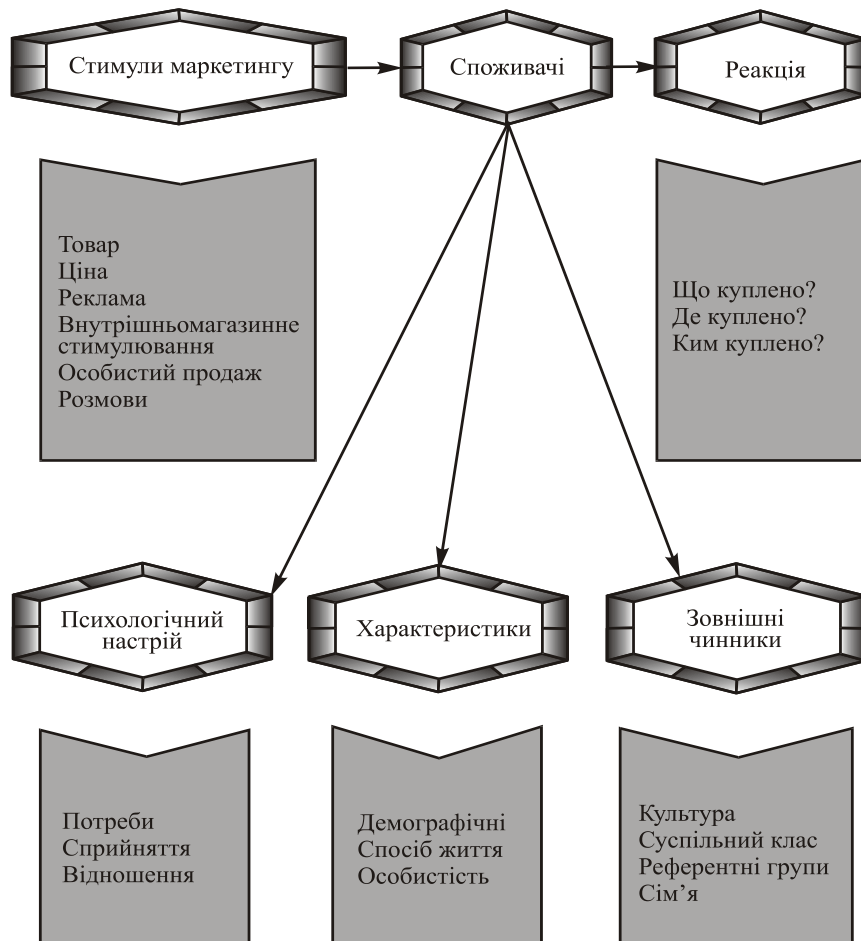


Рис. 13. Модель поведінки споживача

(Г. Ассель. Маркетинг: принципы и стратегия. — М.: Инфра, 1999. С. 235).

(Адаптовані: Д. Енджел, Р. Блекусл, П. Мініард)

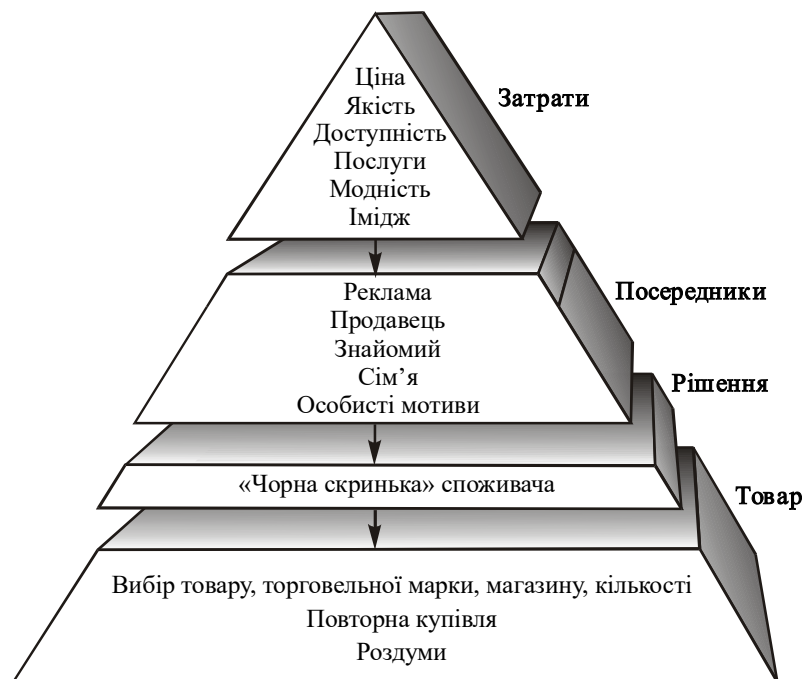


Рис. 14. Модель поведінки споживача за Ф. Котлером (1967 р.)

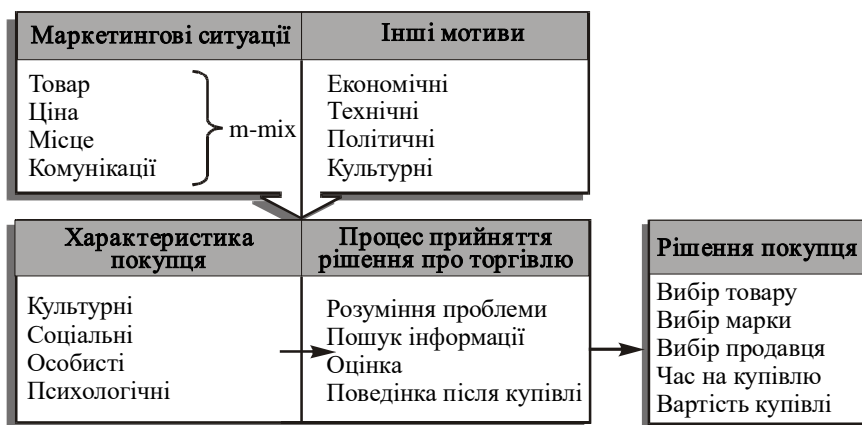


Рис. 15. Модель поведінки покупця «стимул-реакція»



Рис. 16. Комплексна модель поведінки споживача

Такий підхід базується на тій передумові, що споживач — особа активна і раціональна, тобто ініціативна і логічно послідовна у своїх вчинках (безумовно, в межах своїх індивідуальних можливостей), а звідси здійснює свій вибір після попереднього обдумування, у тому числі і після передбачень щодо майбутніх наслідків використання чи споживання придбаного товару.

Вихідний момент прийняття рішень про купівлю — розуміння проблеми. Його суть у розумінні різниці між бажаною і реальною ситуацією. Саме воно приводить до прийняття відповідних рішень.

Розуміння проблеми може бути простим (констатація відсутності або неякісності якихось товарів) або більш складним (відчуття дискомфорту, погіршення іміджу), констатоване самотійно або стимульоване зовнішніми чинниками (наприклад, рекламою). Воно підводить споживача до пошуку інформації стосовно шляхів та методів вирішення даної проблеми. Тут перш за все використовується внутрішній пошук, тобто віднаходження відповідної інформації з досвіду споживача щодо аналогічних минулих закупівель. Якщо цього досвіду мало, а ризик прийняття неправильного рішення дуже великий, має місце зовнішній пошук. Для цього можуть бути використані особисті (друзі, сусіди, родичі), суспільні (статті в газетах чи журналах, спеціальні огляди, теле- та радіопередачі) і торговельні (ярмарки, виставки, презентації, реклама, поради продавців) джерела інформації.

У процесі пошуку інформації споживач перш за все досягає точного розуміння проблеми, тобто конкретизує свою мету чи наміри. Крім цього, він визначає існуючі обмеження у прийнятті рішень (як правило, це обмеження стосовно грошей або часу), а також припущення щодо чинників або ситуацій, які спрощують проблему так, щоб її можна було вирішити в рамках існуючих обмежень.

Кінцевий результат пошуку інформації — набір альтернатив або варіантів купівлі, які споживач повинен оцінити з точки зору найкращого вирішення своєї проблеми, а також існуючих обмежень. Оцінка наявних альтернатив здійснюється на основі використання об'єктивних і суб'єктивних критеріїв. Об'єктивними оціночними критеріями є функціональні характеристики продукції, її упаковка, якість, ціна; суб'єктивними — престиж торгової марки, імідж, унікальність, популярність.

Кожна альтернатива для споживача має свої переваги та недоліки. Але разом з тим якась із них у кожному конкретному випадку найповніше відповідає очікуванням щодо розв'язання проблеми. Саме таку альтернативу і обирає споживач, приймаючи рішення про купівлю. Разом з тим, часто, незважаючи на попередні кроки, споживач приймає рішення імпульсивно, тобто стихійно, під впливом емоцій та почуттів, а не фактів при першому контакті з продуктом чи під впливом реклами.

Відмінними ознаками імпульсивної купівлі є:

- раптове, спонтанне і потужне бажання діяти;
- стан психічної неврівноваженості, в якому людина може втратити контроль над собою;
- стан конфлікту і боротьби, який переходить у термінову дію;
- мінімум об'єктивності в оцінках;
- відсутність роздумів про наслідки.

Визнається, що саме так здійснюється близько однієї третини всіх купівель.

Останній етап процесу прийняття рішень про купівлю — поведінка після купівлі. Вона являє собою порівняння купленого товару зі своїми надіями чи сподіваннями. Така оцінка має два аспекти — оцінка безпосереднього рішення та оцінка процесу прийняття рішення. Вона може привести до задоволення чи розчарування. Якщо має місце останнє — слід з'ясувати причини такої ситуації. Можливо, що куплений товар має якісь суттєві недоліки, а можливе і те, що вимоги споживача до продукту занадто високі.

Часто споживач після купівлі повертається в думках до тих альтернатив, які оцінював на попередніх етапах. При цьому у нього може виникнути відчуття психологічної напруженості, яке називається пізнавальною невідповідністю (пізнавальним дисонансом). Щоб пом'якшити цю невідповідність, споживач намагається знайти додаткову інформацію, яка підтвердить зроблений ним вибір. У зв'язку з цим необхідно практикувати

повторну рекламу, яка переконає споживача у тому, що він здійснив правильний вибір.

З огляду на наявність такого етапу прийняття рішень товаровиробник повинен також цікавитись тим, як покупець використовує його товар, що він з ним кінець кінцем робить (див. рис. 17).

Згідно з теорією Ховарда і Шета існує три варіанти процесу прийняття рішень про купівлю.

Рутинне рішення проблеми купівлі. Такий варіант типовий для дешевих товарів повсякденного попиту, щодо яких споживач накопичив достатній досвід та знання. Тут, як правило, мають місце незначні зусилля на пошук інформації й оцінку альтернатив.

Прийняття рішення про купівлю здійснюється по інерції або згідно з набутою звичкою до тієї чи іншої марки.

Обмежене вирішення проблеми характерне для купівлі товарів середньої вартості. Тут зусилля і час, які витрачаються на купівлю, не значні, але порівняно з попереднім кількістю критеріїв та варіантів вибору більша. Покупець у своєму виборі, як правило, спирається на те, що хтось (наприклад, друзі чи знайомі) допоможе оцінити альтернативи.

Розширене вирішення проблеми використовується при купівлі товарів високої вартості. Згідно з цим варіантом мають місце значні зусилля і тривалий час для здійснення купівлі, присутні всі п'ять етапів прийняття рішень.

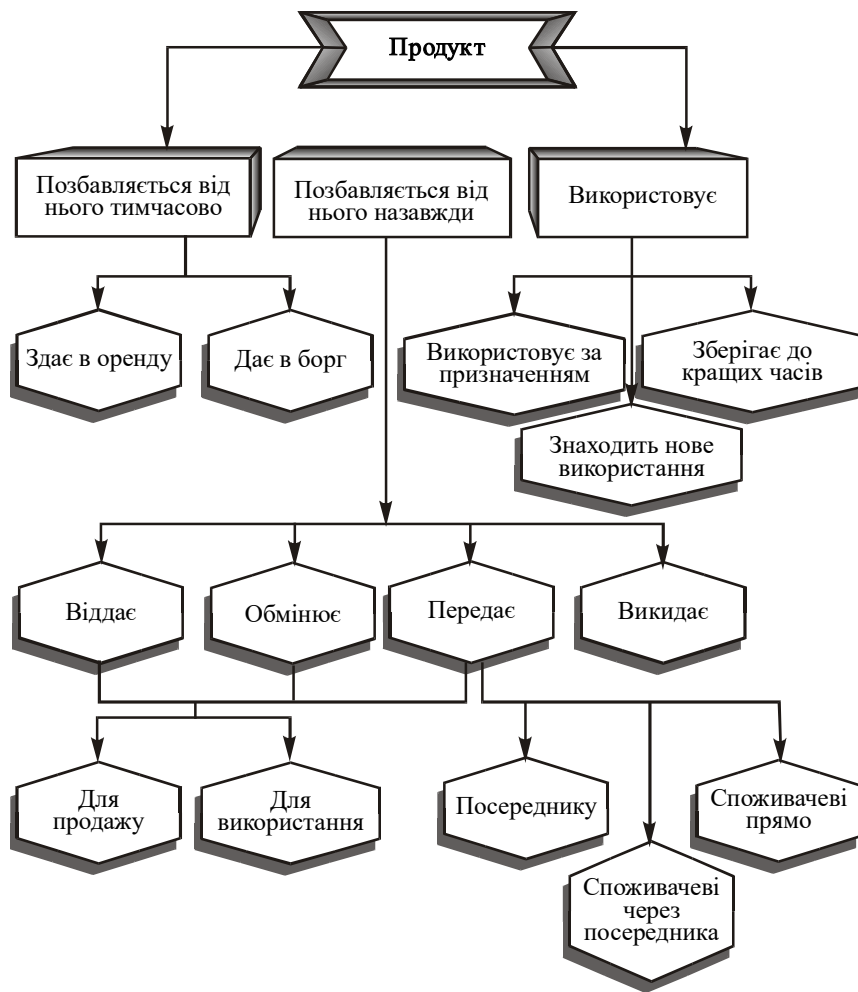


Рис. 17. Варіанти використання купленого товару споживачем

Г. Ассель розподіляє варіанти прийняття рішень про купівлю в залежності від міри залучення споживачів у цей процес (див. рис. 18).



Рис. 18. Види процесу прийняття рішення споживачем

Купівля із сильним залученням досить важлива для споживачів, тому що соціально значима або пов'язана з великим ризиком, який виникає, якщо купівлю не буде здійснено (наприклад, ліки). Відповідно до цього складний процес прийняття рішень потребує тривалих роздумів,

порівняння чисельних альтернатив, їх оптимізації тощо. Тут мають місце всі п'ять етапів прийняття рішень.

Прихильність до марки виникає завдяки незмінній задоволеності від використання товару. Вона зумовлює повторні купівлі без тривалих роздумів. Єдине складне рішення — коли купувати?

Купівля із слабким залученням не є важливою і ризикованою для споживача. Тут існують такі варіанти процесу прийняття рішень про купівлю.

Обмежений процес прийняття рішень. Тут рішення приймаються при мінімальній обробці інформації та оцінці марок. Важливою формою цього процесу є пошук різноманітності.

Інерція — це процес вибору однієї і тієї ж марки без обробки інформації і порівняльної оцінки.

Слід знати, що процес прийняття рішень про купівлю споживачем, як правило, відбувається під впливом чинників різних ситуацій. Це вносить відповідні корективи, сприяє або заважає прийняттю відповідних рішень. Такими **ситуаційними впливами** є:

— фізичне оточення: географічне розташування торговельного закладу, його оформлення, звуки, запахи, освітлення, погода, зовнішній вигляд товару тощо;

— соціальне оточення (ситуація комунікації): присутність чи відсутність інших людей у процесі прийняття рішень про купівлю, їх особистості тощо;

— час купівлі: день тижня, година доби, місяць, сезон, число днів до виплати заробітної плати, кількість часу для прийняття рішення;

— мета (завдання) купівлі: для чого чи для кого (для себе, як подарунок) купується товар;

— попередній стан: настрій (збудження чи спокій), умови (кількість грошей у гаманці, міра втомленості);

— інформаційне забезпечення: доступність інформації, міра інформаційного навантаження, організація та форма подання інформації.

Для визначення етапів процесу прийняття рішень про купівлю, міри їх значимості, чинників ситуаційних впливів можуть бути використані нижче вказані методи:

метод інтроспекції — спробувати себе у ролі покупця;

метод ретроспекції — провести опитування покупців стосовно того, що сприяло купівлі товарів у минулому;

метод проспекції — провести опитування покупців стосовно того, як вони збираються здійснювати купівлю;

метод уявлення — поцікавитись у споживачів, як вони собі уявляють ідеальний процес купівлі.

Одним із суттєвих питань даної теми є вивчення та розуміння дії **чинників зовнішнього впливу на споживача**, в першу чергу, інструментів та методів маркетингової політики, у тому числі товарної політики, цінової, комунікацій та розподілу. Ці види політики є предметом вивчення дисциплін «Маркетинг», «Маркетинговий менеджмент» та інших, а тому в даній темі не розглядаються.

Основну увагу слід приділити вивченню сутності чинників соціокультурного впливу. Серед них — такі.

Культура — сукупність матеріальних та духовних цінностей, ідей і відносин, створених конкретним суспільством протягом свого розвитку, моральних вимог, що стають для людини складовою частиною її звичок і навиків, які проявляються в її щоденній поведінці, побуті, стосунках з іншими людьми, а також предметами матеріальної культури.

Субкультура — релігійні, етнічні, расові, національні підгрупи в межах загальної (національної) культури.

Культура і субкультура здійснюють вплив на формування системи цінностей, ідей, позицій, формують поведінку людей. В результаті

віддається перевага тим чи іншим засобам масової інформації, продуктам харчування, одягу, видам і стильовим формам реклами, косметики тощо.

Соціальні класи — відносно постійні й однорідні групи (категорії) людей у суспільстві, в яких індивіди розділяють однакові інтереси, цінності, поведінку і спосіб життя.

Соціальний клас визначається заняттям людини (професією), джерелами доходів, освітою, статусом. На даний час у США виділяють сім головних соціальних класів:

- еліта — до 1% населення;
- вищий клас — до 2%;
- вище середнього — 12%;
- середній — 32%;
- робітничий — 38%;
- вище нижчого — 9%;
- нижчий — 7%.

Референтна група — це сукупність людей, що впливає на позицію, котру займає індивід; це люди, яких особистості розглядають як основу для самооцінки або джерело особистих стандартів. Саме вони здійснюють значний вплив при купівлі, а також на вибір відомих товарних марок.

Розрізняють первинні (співробітники, друзі) і вторинні (партії, релігійні та профсоюзні організації) референтні групи. З точки зору маркетингу, цікавим є поділ референтних груп на наступні:

членська група — їй людина належить (братство, община, клуб);

бажана група — з нею людина хотіла б бути (ототожнювати себе з нею, наприклад, із спортивною командою);

небажана (розділена) група — з нею людина не бажала б підтримувати зв'язок, оскільки існує суттєва різниця в цінностях та діях. Суттєвий вплив на поведінку споживача здійснює його сім'я. Так, сімейні стосунки соціалізують споживача. В ході соціалізації людина набуває нових знань, навичок, відносин щодо придбання товарів чи послуг.

Дослідження впливу сімейних стосунків на поведінку споживача включає вивчення складу сім'ї, до якої він відноситься, ролей окремих членів сім'ї та системи прийняття рішень щодо купівлі в сім'ї.

Склад сім'ї та його вплив на поведінку споживачів визначають стадії її життєвого циклу. Так, за дослідженнями американських маркетологів, існують такі стадії життєвого циклу сім'ї:

- молоді одинокі віддають перевагу товарам короткотермінового використання, харчуванню за межами дому, одягу, розвагам;
- молоді сімейні без дітей — домашнім речам, автомобілям;
- молоді сімейні з дітьми — меблям, страхування життя, продуктам для дітей;
- середнього віку сімейні з дітьми — предметам розкоші, товарам для дому;
- середнього віку без дітей — комфортним товарам для дому, автомобілям, фінансовим послугам;
- літні сімейні й одинокі — медичному обслуговуванню, мандрівкам, подарункам для родичів.

Окремі члени сім'ї в процесі купівель можуть виконувати роль ініціаторів купівель, здійснюючих вплив, приймаючих рішення, покупців, споживачів, оцінників. Інколи це — один і той же член сім'ї, іноді — різні люди.

Стосовно систем прийняття рішень у сім'ї відомі два стилі: в прийнятті рішень домінує хтось один або рішення приймаються спільно.

Дослідження особистого впливу як чинника соціокультурного впливу має на увазі вивчення, по-перше, впливу лідерів суспільної думки (носіїв ідей): відомих політиків, спортсменів, знаменитостей; по-друге, заслужуючих довіру людей із найближчого оточення.

Останнє питання даної теми передбачає вивчення дії чинників з так званої «чорної скриньки» споживача. Ця група чинників внутрішнього впливу

одержала таку назву у зв'язку із складнощами вивчення їх дій, неоднозначністю їх впливу на поведінку споживачів.

Потреби людей — це специфічний стан, який виникає в результаті того, що, *по-перше*, люди існують самі по собі як біологічні істоти, *по-друге*, вони є складовими частинами природних та суспільних систем і, *по-третє*, взаємодіють з навколишнім середовищем, тобто суспільством, живою і неживою природою.

Потреби — це суб'єктивне відчуття недостатнього задоволення, яке пов'язано зі спрямуванням людини на зниження чи ліквідацію цієї недостачі. А звідси вони є рушійною силою поведінки індивідуума на ринку.

Економічна теорія займає нейтральну позицію стосовно потреб, пояснюючи це тим, що вони визначаються перш за все природою людини а, значить, мають передеконімічне походження. Тобто потреби виникають та існують незалежно від волі чи бажань підприємця, який лише намагається їх розпізнати, пробудити у споживача та задовольнити.

Перша маркетингова класифікація потреб була розроблена у 1938 р. Мерреєм. Згідно з нею потреби в залежності від походження поділяються на первинні (родові або фізіологічні) та вторинні (соціально-культурні), від ставлення до них індивіда — позитивні (приваблюючі) і негативні (відштовхуючі), міри конкретності прояву — явні та латентні, зв'язку з інтроспективними процесами індивідів — усвідомлені й неусвідомлені, джерела стимулювання — збуджувані чинниками внутрішнього та зовнішнього середовища, залежно від стану, в якому вони знаходяться, — рефракторні (ніякий стимул не сприяє пробудженню), стимульовані (потреба пасивна, але може бути збуджена) й активні (діючі).

Отже, на відміну від економічної теорії маркетинг виділяє особливу категорію стимульованих потреб, які можуть бути приведені в дію підприємцями.

Найбільш відомою і широко використовуваною у маркетинговій практиці є створена у 40-х роках американським економістом А. Маслоу теорія, за якою всі потреби людей розподіляються на дві категорії і п'ять рівнів. При цьому потреби не тільки класифіковані, але й розміщені у чіткій ієрархічній послідовності (див. рис. 19).

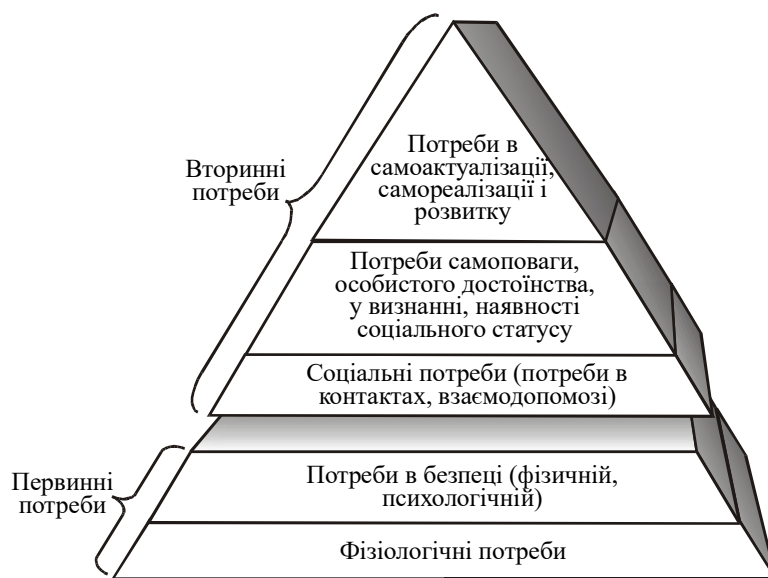


Рис. 19. Піраміда потреб А. Маслоу

Тобто люди починають зі спроб задоволення домінуючих потреб. При цьому потреби більш високого порядку служать мотиваторами їх поведінки. І тільки тоді, коли будуть задоволені потреби нижчого рівня, потреби наступного рівня стануть найбільш потужним фактором, визначаючим поведінку людей.

Існують і інші теорії, які вивчають потреби людей. Так, основу теорії Мак Клеелланда становить твердження про те, що людям характерні потреби влади, успіху і причетності.

Потреби влади — це бажання впливати на людей. Людям, для яких ця потреба є домінуючою, характерні відвертість, енергійність. Вони не бояться конфронтації, сміливо захищають свої позиції, вимагають уваги до себе від інших.

Потреби успіху задовольняються у процесі доведення роботи до успішного завершення. Такі люди ризикують помірно, люблять ситуації, коли можуть взяти на себе особисту відповідальність.

Потреби причетності роблять людей зацікавленими у спілкуванні з іншими людьми, налагодженні дружніх стосунків, наданні допомоги іншим.

У відповідності з теорією Герцберга, потреби і поведінка людей формуються в результаті взаємодії двох груп чинників. До першої групи відносяться чинники, пов'язані з навколишнім середовищем, до другої — мотивація поведінки, пов'язана з характером і змістом роботи, можливим успіхом, просуванням по службі, визнанням та схваленням результатів роботи, високою мірою активності, можливістю творчого й ділового зростання. Згідно з теорією Герцберга, за відсутності чи недостатньої присутності першої групи факторів у людини виникає незадоволеність роботою. Якщо вони присутні і достатні, то самі по собі не викликають задоволення і не можуть спонукати людину на будь-що. На відміну від цього відсутність чи неадекватність мотивації не приводить до задоволення роботою. Але їх наявність повністю викликає задоволення і мотивує робітників на підвищення ефективності діяльності.

Якщо теорії Меррея і Маслоу мають універсальний маркетинговий характер, то теорії Мак Клееланда та Герцберга можуть бути використані там, де має місце специфічний товар — робоча сила.

Існує також соціологічна класифікація потреб, яка поділяє їх на чотири види:

пов'язані з тим, що людина знаходиться в колі зобов'язань стосовно сім'ї, і визначені тією роллю, яку вона виконує в сім'ї;

виникаючі завдяки спілкуванню і діяльності в різних малих соціальних групах (наприклад, відділ, студентська група і т.д.);

пов'язані з тим, що кожна людина охоплена діяльністю великих колективів (наприклад, фірма, інститут і ін.);

витікаючі з того, що кожна людина живе в конкретних суспільних умовах, зобов'язана підкорюватися законам і неписаним правилам співвідносин між людьми.

Соціологічна ієрархія потреб демонструє послідовність розширення меж активності особистості. Джерело цієї активності — бажання бути частиною суспільства і користуватися його благами, виділитися на фоні інших, демонструвати своє власне «я».

Деякі інші класифікації потреб зображені на рис. 20 та в табл. 6.

Більш реалістичним і конкретним порівняно з потребами, інтелектуальним втіленням останніх є цінності. Цінності — це важливі і значимі, з точки зору конкретної людини, предмети, дії, спосіб життя, ідеї і т.п., це загальні переконання стосовно того, що добре, що погано або що несуттєве в житті. Вони визнаються культурою суспільства, організації чи окремої людини і завжди існують у вигляді відповідних систем. Цінності можуть бути особисті і соціальні.

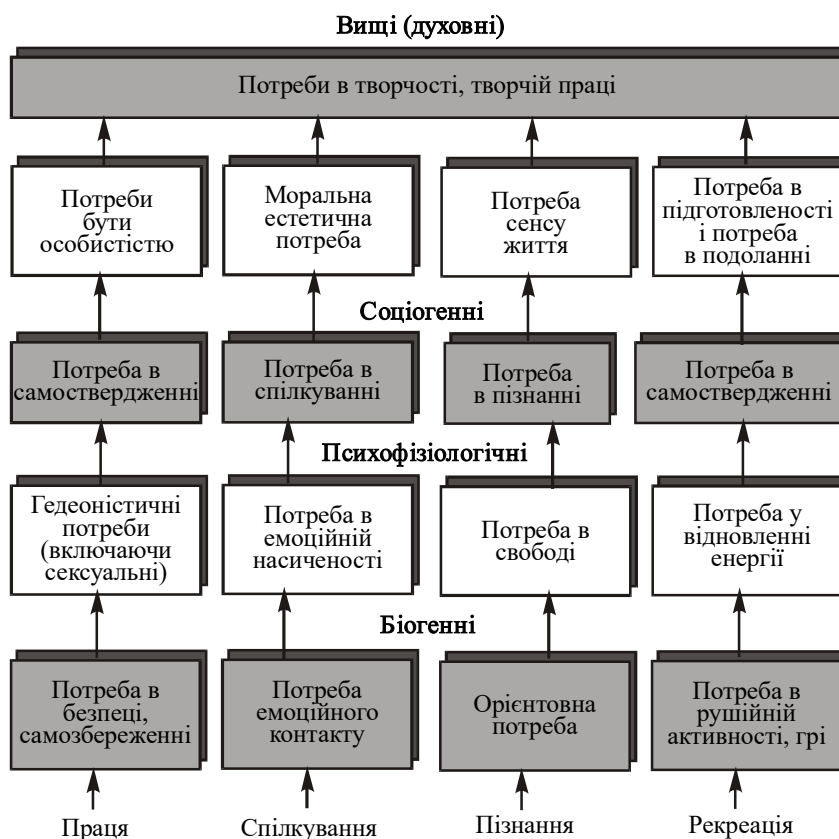


Рис. 20. Класифікація потреб за С. Б. Каверініним

(Каверин С. Б. Мотивація труда. — М.: Институт психологии РАН, 1998)

МАТРИЦЯ ПОТРЕБ ЗА Р.А. ФАТХУТДІНОВИМ¹

Ознака потреби	Характеристика ознаки
Місце в ієрархії потреб	<p>1.1. Першочергові (нижчі)</p> <p>1.1.1. Фізіологічні (голод, спрага, відсутність житла, соціальні потреби)</p> <p>1.1.2. Безпека, захищеність</p> <p>1.2. Вторинні (вищі)</p> <p>1.2.1. Соціальні (належність до соціальної групи, потреба в повазі, визнанні)</p> <p>1.2.2. Духовні</p> <p>1.2.3. Потреба в самовираженні, самоактуалізації, реалізація творчих здібностей</p>
Що впливає на потребу	<p>2.1. Національність</p> <p>2.2. Історія</p> <p>2.3. Географія</p> <p>2.4. Природа</p> <p>2.5. Стать</p> <p>2.6. Вік</p> <p>2.7. Соціальне походження</p>
Історичне місце потреби	<p>3.1. Минулі потреби</p> <p>3.2. Теперішні потреби</p> <p>3.3. Майбутні потреби</p>
Рівень задоволення потреби	<p>4.1. Повністю задоволена</p> <p>4.2. Частково задоволена</p> <p>4.3. Незадоволена</p>
Міра узгодженості потреби	<p>5.1. Слабо узгоджена з іншими потребами</p> <p>5.2. Узгоджена</p>

¹ Фатхутдинов Р. А.. Стратегический маркетинг. Учебник. — М.: ЗАО «Бизнес-школа, Интел-сервис», 2000. С. 32—33.

Масштаб розповсюдження	5.3. Сильно узгоджена 6.1. Географічні: загальний, регіональний 6.2. Соціальні: загальний, у національній спільності, в соціальні групі, за освітою, в групі за доходом
Частота задоволення	7.1. Одинична 7.2. Періодична 7.3. Безперервна
Природа виникнення	8.1. Основні потреби 8.2. Вторинні потреби 8.3. Непрямі потреби
Використовуваність потреб	9.1. В одній області 9.2. В декількох областях 9.3 У всіх областях
Комплексність задоволення	10.1. Задовольняється одним товаром 10.2. Задовольняється декількома товарами 10.3. Задовольняється взаємозамінними товарами
Ставлення суспільства	11.1. Негативне 11.2. Нейтральне 11.3. Позитивне
Міра еластичності від доходу і віку	12.1. Малоеластичні 12.2. Еластичні (вищі потреби)
Спосіб задоволення	13.1. Індивідуальний 13.2. Груповий 13.3. Суспільний

Згідно з теорією Рокіча, існує два типи цінностей: термінальні та інструментальні. Термінальні цінності — це переконання людей щодо мети і кінцевого стану, до якого вони намагаються наблизитись

(наприклад, щастя, добробут, знання і т. д.), а інструментальні — уявлення про бажані методи поведінки з метою досягнення термінальних цінностей (наприклад, взяти на себе відповідальність, вести себе по-діловому, сміливість, талант, незалежність, самоконтроль тощо).

Кайле визначив вісім сумарних цінностей, які можна належним чином виміряти: самоповага, безпека, стосунки, почуття досягнутого, задоволеність собою, повага до себе з боку інших, належність, радість.

Найбільш прикладною, з точки зору маркетингу, є теорія споживчих цінностей, створена у 1991 р. Шетом, Н'юманом та Гроссом. Тут усі цінності класифіковані на п'ять груп:

— функціональні — корисність блага, зумовлена його здатністю відігравати свою утилітарну чи фізичну роль;

— соціальні — корисність блага, зумовлена його асоціюванням з будь-якою соціальною групою;

— емоційні — корисність блага, зумовлена його здатністю збуджувати почуття чи ефективну реакцію;

— епістемічні — корисність блага, зумовлена його здатністю збуджувати зацікавленість, створювати новизну і/чи задовольняти потяг до знань;

— умовні — корисність блага, зумовлена специфічною ситуацією, в якій діє той, хто здійснює вибір.

Класифікація цінностей за Р. А. Фатхутдіновим наведена в табл. 7.

Таблиця 7

КЛАСИФІКАЦІЯ ЦІННОСТЕЙ ЗА Р.А. ФАТХУТДІНОВИМ²

Ознака класифікації	Види цінностей	Приклади цінностей
іі		

² Фатхутдінов Р. А. Стратегический маркетинг. Учебник. — М.: 2000. С. 37—41.

1. Форма прояву цінностей	<p>1.1. Цілі, позитивні якості індивіда (з так званого суспільства), система його поглядів на явища</p> <p>1.2. Місія, позитивні цілі, конкурентні переваги соціально-економічних систем</p> <p>1.3. Норми, стандарти, правила поведінки в колективі</p> <p>1.4. Конкурентні переваги системи</p>	<p>«Заради збереження здоров'я ставлю за мету вести здоровий спосіб життя». «Інтереси суспільства вище за особисті».</p> <p>«Місія організації полягає у підвищенні конкурентоспроможності товарів, збереженні екосистеми, кількості робочих місць, підвищенні якості життя».</p> <p>«За технологічним ланцюжком передавати продукцію чи робочу силу тільки високої якості».</p> <p>«Безвідмовність пейджерів дорівнює шести сигмам» (компанія «Motorola»)</p>
2. Зміст цінностей	<p>2.1. Якісні</p> <p>2.2. Вартісні</p> <p>2.3. Поведінки</p> <p>2.4. Синергічні</p>	<p>Надійність, комфорт «Mercedes»</p> <p>Висока економічність експлуатації «Toyota»</p> <p>Повага до старших в Японії. Педантичність німців</p> <p>Відпрацьована система менеджменту підвищує прибутковість фірми на 5%.</p>
3. Види цінностей	<p>3.1. Природно-кліматичні</p> <p>3.2. Політичні</p>	<p>Країна, багата природними ресурсами.</p> <p>Стабільність, надійність, гуманність політичної системи</p>

	3.3. Соціальні	Соціальна політика країни, спрямована на підвищення рівня життя населення.
	3.4. Грошові	Вклад у надійний банк Готівка в конвертованій валюті
	3.5. Матеріальні	Нерухомість, комп'ютер
	3.6. Нематеріальні	Патенти, ноу-хау, авторські права, методологія, знання
	3.7. Духовні	Інтелігентність, чесність, доброта, відданість
	3.8. Культурні	Визнані суспільством витвори літератури, мистецтва, музики тощо
4. Рівень якості (значимості) цінностей	4.1. Високі якості, що викликають у суспільства захоплення (престижні)	Товари «Sony», «Mercedes», «Motorola»
	4.2. Неякісні, не прийняті суспільством (негативні)	Неякісні товари, але все ж такі, що мають ціну. Жадібність, жорстокість
5. Спосіб існування цінностей	5.1. Реальні	Матеріальні цінності
	5.2. Віртуальні	Духовні цінності
6. Об'єкт, якому характерні цінності, або який	6.1. Індивідуум	Винахідник, менеджер-професіонал
	6.2. Колектив	Цілеспрямований колектив професіоналів з високим рівнем організованості

формує їх	6.3. Організація	Конкурентна в глобальному масштабі американська компанія «Intel»	
	6.4. Регіон, галузь	Конкурентоспроможна галузь США по виробництву комп'ютерів	
	6.5. Країна	Швейцарська система банківських послуг	
	6.6. Світова спільнота	Політика ООН щодо збереження екосистеми	
	7. Джерела або основа походження цінностей	7.1. Об'єктивні	Кліматичні умови, темперамент людини
		7.2. Суб'єктивні (штучно створені людиною)	Високий рівень розвитку Японії Духовність японського народу
8. Місце системного прояву цінностей	8.1. Поза системою	Конкурентоспроможний товар фірми	
	8.2. В системі	Конкурентоспроможна технологія підприємства	
9. Можливість оцінки цінностей	9.1. Оцінювані кількісно	Корисний ефект товару, ціна товару	
	9.2. Не оцінювані кількісно	Мужність людини, чесність	
10. Динамічність цінностей	10.1. Довготривалі, стратегічні	Природні ресурси країни	
	10.2. Короткотермінові, тактичні	Грошові засоби, інформація	
11. Масштаб	11.1. Глобальні	Електронні системи комунікацій	

б розповсюд ження цінностей	11.2. Локальні	Конкурентоспроможна система менеджменту підприємства
	11.3. Індивідуальні	Високий професіоналізм менеджера
12. Керова- ність цінностей	12.1. Керовані людиною, детерміновані	Конкурентоспроможність товару Професіоналізм керівника
	12.2. Некеровані, ймовірності, стихійні	Кліматичні умови регіону, інтенсивність збуту нового товару
13. Аспект и цінностей, на які звертає увагу споживач (погляд з боку)	13.1. Якість товару, послуг	Новизна, оригінальність, надійність, дизайн тощо
	13.2. Ціна товару	Міра відповідності ціни корисному ефекту
	13.3. Торгова марка	«Mercedes», «BMW»
	13.4. Економічність товару в експлуатації	Низькі витрати палива на 100 км пробігу
	13.5. Якість сервісу	Надійна система обслуговування клієнтів
	13.6. Конкурентоспро- можність Соціально- психологічний аспект купівлі Ситуаційний аспект купівлі	Чільне місце в системі товаровиробників Можливість споживача виділитися завдяки володінню престижним товаром Можливість придбання престижного товару

Побаження — це зовнішня форма прояву потреб, це потреби, які набули конкретної специфічної форми у відповідності з культурним рівнем,

системою цінностей та особистістю індивіда. Якщо потреби мають передеконімічне походження, то побажання людей залежать від волі і поведінки підприємців і можуть бути сформовані ними.

Приклади побажань громадян США і залежності від їх віку наведені в табл. 8. Таблиця 8

ПОБАЖАННЯ ГРОМАДЯН США

Роки	Характер і спосіб життя	Побажання
До 5 років	Егоцентризм, залежність від батьків	Дитяче харчування, іграшки, медичне обслуговування
6—10 років	Менша залежність від батьків, роздуми, прихильність до суперництва, шкільне навчання	Їжа, одяг, розваги, книги
11—15 років	Початок статевого дозрівання, увага до зовнішнього вигляду, прагнення до незалежності, референтна група	Кіно, телебачення, журнали, музика, специфічна одяг, хоббі
16—17 років	Частина підлітків уже працює, інтерес до своєї особи	Спорт, розваги, професійне навчання
18—19 років	Інтерес до своєї особи зростає, навчання в коледжі (університеті) чи робота. Падає авторитет батьків	Одяг, автомобіль, танці і розваги, швидкоприготована їжа
20—24 роки	Інтерес до своєї особи зростає, фінансовий	Будинок, автомобіль, смачна їжа, розваги,

	оптимізм, освоєння сімейного життя	невеликі покупки для дому, хоббі
25—34 роки	Активність у сім'ї, дружба сімейними парами	Благоустрій життя, медицина, смачна їжа
35—44 роки	Зростання кар'єри чоловіка, діти навчаються в школі, мати господарює вдома	Страхування. Автомобіль, човен, літак, дорогі подарунки, розваги
45—54 роки	Інтерес до здоров'я, зниження зацікавленості в роботі, в центрі — сімейне життя	Подорожі, персональне обслуговування
55-64 роки	Здоров'я гіршає, активність знижується	Подарунки, товари високої якості
64 роки і більше	Пенсія, здоров'я гіршає, знижується активність розумової діяльності	Ліки, дієта

Мотивація — комплекс чинників, стимулюючих людину до якихось дій з метою задоволення потреб. Мотиви можуть бути тимчасові і постійні, сприяючі чи заважаючі споживанню, раціональні або емоційні, утилітарні чи естетичні тощо.

За К. Мадсенем (Данія), мотиви поділяються на такі групи:

- органічні (відчуття спраги, болю, голоду, почуття матері, самозбереження);
- соціальні (влада, діяльність, контакти);
- діяльні (досвід, інтелект, творчість, збудження).

Аналіз мотивації — це інтерпретація фактичних даних з метою виявлення прихованого смислу того, як кожний пояснює свою власну поведінку і в чому вбачає причини такої поведінки. Для того, щоб

зрозуміти мотиви прийняття рішень покупцями, необхідно вивчати окремі психологічні чинники. З цією метою використовують підходи:

- функціональний — вивчення всіх обставин, які впливають на прийняття рішень;

- динамічний — вивчення мотивацій купівель з урахуванням віку людини, процесу розвитку суспільства (нації, раси);

- функціональний аналіз — вивчення глибинних, часто не відомих самій людині мотивів поведінки.

Процес аналізу мотивацій має якісний характер (розуміння і роз'яснення) і здійснюється шляхом співбесід із споживачами або їх тестуванням.

Особистість — сукупність відмінних психологічних характеристик людини, що зумовлює його відносно постійні і послідовні реакції на впливи чинників навколишнього середовища.

Найперша типологічна система особистостей була створена Гіппократом більш як 2400 років тому. В основу класифікації був покладений темперамент людини. Критеріями для визначення темпераменту були використані швидкість виникнення, стійкість, ефективність і сила почуттів. На основі цього були виділені відомі типи особистостей: сангвініки, холерики, меланхоліки, флегматики.

Цікавою, з точки зору маркетингу, є типологізація особистостей за Маджаро. Так, залежно від ставлення до нових товарів виділяються такі типи особистостей:

- суперноватори (2,5% потенційної місткості ринку) — схильні до ризику та експерименту, мають високий соціальний статус, мешканці міст;

- новатори (13,5%) — менш схильні до ризику, обережні у вчинках;

- звичайні (34%) — ґрунтовні у виборі, намагаються не ризикувати, активні у суспільному житті, мешкають, як правило, у сільській місцевості;

- консерватори (34%) — охоче наслідують новаторів і суперноваторів (літні люди з невисоким доходами);

— суперконсерватори (16%) — принципові противники будь-яких змін, зберігають звички своєї молодості, як правило, не мають естетичного відчуття, творчої фантазії.

Д. Г. Скотт виділяє наступні типи особистостей:

— відповідальні — готові взяти на себе відповідальність, швидко сприймають інформацію, лідери, наполегливі, агресивні, організовані, зацікавлені широким колом проблем;

— аналітики-досліджувачі — розвинуте візуальне сприйняття, люблять вникати в подробиці, спокійні, незалежні, напереджені, люблять визнавати зв'язок речей;

— суспільні люди — тяжіють до сенсацій, реагують на все емоційно і виразно, піддаються сторонньому впливу, чуттєві, послідовники чи помічники, не конфліктні;

— добросовісні плановики — завжди дивляться вперед, люблять передбачати, швидко накопичують знання, організовані, часто критикують, осуджують, люблять формувати свою точку зору.

Для вивчення споживачів з точки зору їх типів особистостей використовуються методи психоаналізу, соціально-психологічна теорія (вивчається взаємозалежність між людиною і суспільством, вплив на формування особистості соціальних чинників), теорія характерних особливостей (кількісний підхід до аналізу особистостей виходячи з характерних рис).

Спосіб життя — форма буття людини в світі, яка виражається в її діяльності, інтересах, точках зору. Наука, яка вивчає стиль життя, називається психографікою.

Згідно з класифікацією лондонської фірми Мак Кенн Еріксон Лондон, існують такі типи способу життя англійців:

— авангардисти — зацікавлені у змінах;

— догматики — традиціоналісти;

— хамелеони — слідує за юрбою;

— сомнамбули — задоволені життям невдахи.

Класифікація способу життя дорослих американців Стендфордського університету поділяє їх на:

— людей, які керують потребами і турбуються щодо своєї фінансової безпеки — 12%;

— людей із внутрішньою спрямованістю, що турбуються про своє самовираження, переслідують потреби окремої особистості — 20%;

— людей із зовнішньою спрямованістю, які дотримуються суспільних норм і цінностей — 67%;

— людей, що роблять наголос на якості, унікальності та естетиці.

Система VALS

Методика психографічної сегментації споживачів 1978 р. виділяє вісім груп споживачів у США:

— реалізуючі — успішна діяльність, не бояться брати на себе відповідальність, розвинуті, активні, з витонченим смаком, тяжіють до продуктів вищої якості;

— виконуючі — зрілий вік, забезпечені і задоволені життям, люблять проводити час у роздумах, цінять у товарах функціональність, надійність, вартість;

— досягаючі — успішні, роблять кар'єру, повністю віддаються роботі, цінять престижні товари, що підтверджують іншим успіх власника;

— експериментуючі — молоді, ентузіасти, імпульсивні, бунтарі, більшу частину їх доходів витрачають на закупівлю одягу, відвідують ресторани швидкого приготування їжі, кінотеатри;

— переконані — консерватори, традиціоналісти, не виділяються, віддають перевагу знайомим товарам і відомим маркам;

— старанні — не впевнені в собі, відчувають незахищеність, шукають схвалення своїм діям, віддають перевагу товарам, які купують люди з більшим, ніж у них матеріальним достатком;

— роботящі — практичні, самодостатні, традиційні, орієнтовані на сім'ю, купують те, що має практичну чи функціональну цінність;

— ті, що опираються — люди у віці, пенсіонери, пасивні з обмеженими можливостями, обережні покупці, віддають перевагу улюбленим маркам.

Сприйняття — це процес, за допомогою якого людина обирає, організує чи інтерпретує інформацію для створення виразної картини навколишнього оточення.

Сприйняття людей має **селективний (вибірковий) характер**, а звідси виконує роль своєрідного фільтра тієї інформації, що надходить. Окремі елементи інформації доходять до свідомості людини й утримуються в пам'яті тому, що відповідають потребам моменту або тому, що викликають увагу.

Сприйняття людей є упередженим, оскільки вони фіксують і розуміють інформацію у відповідності зі своїми переконаннями і відношеннями.

Сприйняття людей має захисний характер, адже вони відкидають те, що їх бентежить, або те, що вони не розуміють.

Сприйняття людей є також тимчасовим. Це означає, що вони не пам'ятають усієї інформації навіть через декілька хвилин після її фіксації.

Сприйняття здійснюється за допомогою органів чуттів людей. Тут особливу роль відіграють очі (через зір сприймається до 80% інформації). Але разом з тим суттєву функцію посередників у сприйнятті відіграють вуха, ніс (особливо щодо галантерейних і косметичних товарів) та язик (продукти харчування).

Сприйняття предмета чи події базується на дії двох груп чинників:

— стимулюючі чинники — фізичні характеристики товару (розмір, колір, вага) та його оточення;

— особисті чинники — досвід та властивості людини, її надії, емоції.

Для сприйняття необхідна увага. Саме вона створює інформаційний зв'язок між людиною й навколишнім середовищем, її свідомістю і товаром. Увага може бути невимушеною (продуктом внутрішніх стимулів

людини) або вимушеною (наприклад, поведінкою продавця, контрастністю предмета щодо навколишнього середовища, відповідним його розміщенням, новизною та ін.)

Часто увагу привертають кольорами. Але завжди треба пам'ятати, що незважаючи на те, що доросла людина може відрізнити близько 35 тис. кольорових відтінків, одночасно нею сприймаються не більше трьох кольорів. До того ж кольори, що використовуються, повинні гармоніювати з товарами. Так, привабливими для шоколаду є холодні, глибокі та інтенсивні кольори, для хімчисток — сині і білі. Зелений колір — це символ росту, надії.

Засвоювання — зміни в поведінці людини, які відбуваються з набуттям досвіду. Це — результат взаємодії внутрішніх та зовнішніх подразнювачів. Внутрішні подразнювачі становлять потреби людини, а зовнішні — реклама, об'яви, товарні пропозиції тощо.

Ризик купівлі — це тривога людини щодо негативних наслідків здійсненого вибору. Існують такі види ризику:

— фінансовий ризик — товар, куплений за більш високу, ніж в іншому місці ціну (виникає необхідність додаткових витрат на його ремонт або обслуговування);

— ризик якості чи функціонального призначення (низька якість або неможливість використання товару внаслідок невідповідності його характеристик необхідним);

— ризик втрати часу, потрібного на здійснення ремонту товару, його пристосування до умов експлуатації або повернення;

— фізичний ризик, зумовлений споживанням товару, шкідливого для здоров'я людини чи навколишнього середовища;

— психологічний ризик (придбаний товар призводить до втрати іміджу або створює психологічний дискомфорт).

Практика показує, що споживачі намагаються зменшити ризик купівлі. Їх намагання тим більше, чим вища ціна товарів або міра їх новизни на ринку. Для зменшення міри ризику покупців необхідно:

- забезпечити їх інформацією щодо властивостей, способів і напрямків використання продукції;
- популяризувати позитивний досвід та рекомендації споживачів чи користувачів;
- надавати можливість здійснити пробну закупівлю;
- надавати право повернення товару.

Орієнтація — потенційна готовність людини якимось чином реагувати на дію факторів зовнішнього середовища. Вона необхідна індивіду для збереження своїх цінностей, спрощення складних зв'язків та оцінок і кінець кінцем для захисту власного «я», стабілізації себе. Таку орієнтацію споживач має щодо куріння, алкоголю, техніки, мистецтва, навколишнього середовища, атомної енергії, суспільної ролі жінки і т. д.

Із збільшенням сили позитивної орієнтації на товар збільшується ймовірність його купівлі. Така позитивна орієнтація має суб'єктивно-об'єктивні ділові компоненти (знання, наприклад, «Деякі іноземні автомобілі нікуди не годяться») і емоційні компоненти (ефект, наприклад, «Іноземний автомобіль я не хочу»). Таку орієнтацію можна виміряти, на неї можна вплинути (комунікативно).

Емоції — приємні чи неприємні відчуття (психічні збудження), які впливають на сприйняття, працездатність і поведінку споживача. Ось декілька прикладів:

- сприятливі умови купівлі в книжкових магазинах сприяють пошуку, пробному читанню і купівлі;
- нав'язливі розмови продавця викликають пошук контраргументів;
- благоприємна атмосфера ресторану сприяє успішним торговельним переговорам;

— реклама за допомогою страху викликає збудження і напругу, важливість реалізації яких залежить від даного товару.

Ці емоції сприяють одержанню інформації споживачем, формуванню відношення до виробу, стимулюють (гальмують) інтелектуальні процеси.

Пізнавальні дисонанси. Пізнання — суб'єктивне знання людей про себе і навколишній світ. У відповідності з теорією пізнавальних дисонансів Фестінгера (1957 р.) індивіди намагаються уникнути протиріччя між знанням і дійсністю як до, так і після купівлі товарів. Дисонансів виникає тим більше, чим:

- добровільніша була купівля;
- більше спостерігалось альтернатив купівлі;
- більша була привабливість інших альтернатив;
- частіше відбувалися зміни порівняно з попереднім зразком;
- менше було інформації про товари.

Намагання уникнути дисонансів спричиняє:

- витіснення викликаючої дисонанси інформації, посилення підтверджуючої свою поведінку інформації;
- відкладення рішення про купівлю;
- потребу перевірки рішень, які викликають розчарування, зменшення їх значення;
- зміну поведінки при повторній купівлі.

Для маркетингу врахування дисонансів означає, що необхідно:

- влаштовувати активне обговорення купівлі товару;
- не викликати завищення і нереальних очікувань щодо товару;
- підтверджувати покупцеві правильність його рішення після купівлі;
- організувати післяпродажний сервіс;
- стимулювати споживача.

Помилки у визначенні поведінки споживачів такі:

- самовпевненість підприємств-продуцентів («Я сам знаю, що краще для мого споживача»);

- недостатність уваги до проведення досліджень поведінки споживачів (заважають поточні проблеми);
- проведення досліджень за старими схемами (опитування вивчає проблеми споживачів поверхнево);
- орієнтація на минулий досвід (пропонується те, що споживачі купували в минулому);
- копіювання діяльності конкурентів (за аналогією, але в гіршому виконанні);
- орієнтація на існуючий попит без належної уваги до вивчення потреб і запитів;
- неправильна інтерпретація даних про поведінку споживачів (інформація, яка була одержана внаслідок польових досліджень);
- визначення точок зору споживачів лише на основі результатів якісних досліджень;
- недиференційований підхід до визначення поведінки споживачів.

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняття поведінки споживача.
2. Назвіть та охарактеризуйте основні етапи розвитку науки про поведінку споживачів.
3. На якому етапі розвитку науки про поведінку споживачів почали розглядати відповідні моделі?
4. В чому сутність інтердисциплінарного підходу до вивчення поведінки споживачів?
5. Охарактеризуйте мотиваційну теорію поведінки споживачів.
6. Які методи використовуються для визначення етапів прийняття рішень про купівлю?
7. Назвіть та охарактеризуйте чинники зовнішнього впливу на поведінку споживачів.

8. Охарактеризуйте сутність поняття «потреби». Дайте їх класифікацію за Мерреєм, Маслоу, Макклеландом, Герцбергом.
9. Охарактеризуйте сутність поняття «цінності». Дайте їх класифікацію згідно з Рокічем, Кайле, Шетом, Н'юменом та Гроссом.
10. Охарактеризуйте сутність поняття «побажання (запити)» та їх формування під впливом потреб і цінностей.
11. Що таке мотивація? Як класифікуються мотиви і як вони аналізуються?
12. Що таке особистість? Яка її типологізація?
13. Що таке спосіб життя? Яка його типологізація?
14. Що таке ризик купівлі і які його види існують?
15. В чому сутність поняття «орієнтація»?
16. Охарактеризуйте поняття «емоції» та їх вплив на поведінку споживачів.
17. Що таке пізнавальні дисонанси?
18. Назвіть та охарактеризуйте типові помилки, які мають місце при визначенні поведінки споживачів.

ТЕМА 6. ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність теми: конкурентоспроможність підприємства — це його здатність зайняти відповідну позицію на конкурентному ринку. Загальноприйнята оцінка конкурентоспроможності підприємства відсутня. Разом з тим існує декілька підходів, серед яких в першу чергу слід назвати визначення конкурентоспроможності з точки зору конкурентних переваг підприємства.

Ключові слова: переваги підприємства, ринкова сила, продуктивність, селективний (вибірковий) характер переваг підприємства.

Цілі заняття: вміти заповнювати контрольний лист для оцінки сильних і слабких сторін підприємства у конкурентній боротьбі.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ МАТЕРІАЛ:

Оцінка конкурентоспроможності підприємства являє собою порівняння його характеристик, властивостей чи марок товарів, що продукуються з аналогічними показниками пріоритетних конкурентів (такими, які займають найкращі позиції на даному ринку) з метою визначення тих, які створюють переваги підприємства над конкурентами в будь-якій галузі діяльності. При цьому слід розуміти, що існують зовнішні і внутрішні конкурентні переваги.

Зовнішня конкурентна перевага базується на відмінних якостях товару, що створює цінність для покупця за рахунок зменшення його витрат чи підвищення ефективності його діяльності. Вона збільшує «ринкову силу» підприємства так, що може примусити ринок прийняти більш високу ціну продажу порівняно з конкурентами.

Внутрішня конкурентна перевага — це перевага підприємства стосовно витрат чи управління, яка створює цінність для товаровиробника, дозволяє знизити собівартість більшою мірою, ніж пріоритетний конкурент.

Обидва типи конкурентних переваг мають різне походження і різну природу, а звідси часто бувають несумісні, оскільки вимагають різних підходів, навичок і культури. На рис. 21 представлені обидва типи конкурентних переваг, які можна виявити, використовуючи ринкову силу і продуктивність.

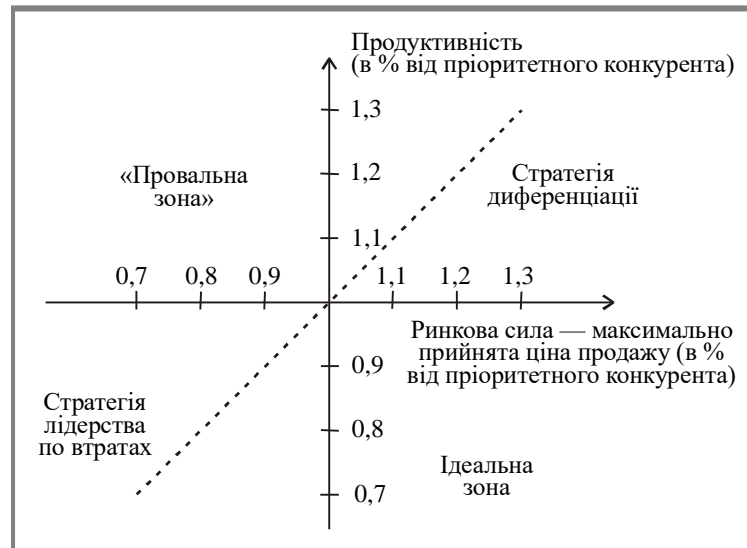


Рис. 21. Розуміння конкурентної переваги

Ринкова сила — як максимальна ціна продаж, що приймається ринком, співвідноситься з ціною конкурента.

Продуктивність означає, на скільки питомі витрати на виробництво продукції більші чи менші за витрати конкурента.

Аналіз конкурентоспроможності за цим методом дає можливість підприємству позиціювати себе відповідним чином, а отже, визначити відповідну стратегію, сформулювати пріоритетні цілі.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства може бути здійснена шляхом **аналізу його слабких і сильних сторін**. У процесі його необхідно одержати відповіді на наступні питання:

—Які плани конкурентів щодо зміни долі ринку, підвищення рентабельності виробництва і збільшення обсягів продажу?

—Якої ринкової стратегії дотримуються ваші конкуренти в даний час?

—За допомогою яких засобів вони забезпечують їх реалізацію?

—Які їх сильні і слабкі сторони?

—Які дії можна чекати в майбутньому від нинішніх і майбутніх конкурентів?

Контрольний лист для оцінки сильних і слабких сторін підприємства у конкурентній боротьбі може бути складений за формою, поданою у табл.9.

Таблиця 9

КОНТРОЛЬНИЙ ЛИСТ ДЛЯ ОЦІНКИ СИЛЬНИХ І СЛАБКИХ СТОРИН ПІДПРИЄМСТВА У КОНКУРЕНТНІЙ БОРОТЬБІ

Основні показники діяльності підприємства	Групи підприємств				
	I	II	III	IV	V
I. Фінанси структура активів (заборгованість щодо основного капіталу) оборот акцій споживчий кредит інвестиційні ресурси рух готівки стан безбитковості відношення обсягів продажу до вартості використаних активів співвідношення основного й оборотного капіталу ефективність виконання плану і бюджету підприємства дохід на нові інвестиції розмір власності динаміка дивідендів					
II. Виробництво використання виробничих потужностей виробничі процеси ефективність переходу на випуск нової продукції кількість робочої сили продуктивність праці запаси матеріально-технічних ресурсів обсяг продажу на одного зайнятого обсяг продажу на одиницю капіталовкладень вік технологічного обладнання система контролю якості своєчасність поставок матеріальних ресурсів тривалість простоїв обладнання у					

зв'язку з організаційно-технічними причинами

наявність виробничих площ для розширення виробництва розміщення обладнання

III. Організація й управління

відношення чисельності АУП та ІТР до виробничого персоналу система управлінського зв'язку чіткість розподілу функцій в апараті управління

якість інформації, що

використовується

швидкість реагування управління на зміни, що відбуваються

IV. Маркетинг

доля ринку збуту

репутація продукції на ринку

престиж торговельної марки

рівень сервісу

організаційні і технічні засоби для збуту

торговельний апарат підприємства

ціни на вироби і послуги

кількість споживачів продукції

V. Робоча сила

кількість працівників на почасовій оплаті

конторський персонал

торговельний і збутовий персонал

інженери

майстри

управлінці середнього рівня

управлінці вищого рівня

витрати на підготовку кадрів

число рівнів управління

плинність кадрів

VI. Технологія

виробництво

нова продукція

патентування

організація НДДКР

потужність інженерно-

конструкторської бази

Група I — краща, ніж будь-хто на ринку, явний лідер у галузі.

Група II — вище середнього рівня, показники господарської діяльності хороші і стабільні.

Група III — середній рівень, повна відповідність галузевим стандартам, стійка позиція на ринку.

Група IV — треба потурбуватися про поліпшення своїх позицій на ринку, є привід до переживань, показники господарської діяльності погіршуються.

Група V — ситуація тривожна, позиція на ринку повинна бути поліпшена найбільш рішуче, підприємство попало в кризову ситуацію.

Структурний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства означає аналіз ринкових позицій товаровиробника, виходячи з наявних зовнішніх умов. Така оцінка конкурентоспроможності передбачає аналіз таких зовнішніх умов:

- реальна і потенційна місткість ринку;
- легкість доступу до ринку;
- вхідні бар'єри;
- однорідність ринку;
- структура галузі;
- міра залучення підприємства в дану галузь;
- можливість технологічних нововведень;
- можливість економії на масштабах;
- можливість диверсифікації.

Функціональний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства являє собою розрахунок відповідних співвідношень і показників. Так, за методикою американської консалтингової фірми «Dup and Breadstreet» досліджуються три групи показників ринкової діяльності підприємства:

- а) показники ефективності виробничо-збутової діяльності:

$$K = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{чистий обсяг продажу}},$$

$$K = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{чиста вартість матеріальних активів}},$$

$$K = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{чистий оборот капіталу}};$$

б) показники інтенсивності використання основного й оборотного капіталу:

$$K = \frac{\text{чистий продаж}}{\text{чиста вартість матеріальних активів}},$$

$$K = \frac{\text{чистий продаж}}{\text{чистий оборот капіталу}},$$

$$K = \frac{\text{чистий продаж}}{\text{вартість виробничих запасів}},$$

$$K = \frac{\text{основний капітал}}{\text{вартість матеріальних активів}},$$

$$K = \frac{\text{вартість виробничих запасів}}{\text{чистий оборотний капітал}};$$

в) показники фінансової діяльності підприємства:

$$K = \frac{\text{оборотний капітал}}{\text{поточні борги}},$$

$$K = \frac{\text{поточний борг}}{\text{вартість матеріальних активів або виробничих запасів}},$$

$$K = \frac{\text{загальний борг}}{\text{вартість матеріальних активів}},$$

$$K = \frac{\text{довготривалі зобов'язання}}{\text{чистий оборотний капітал}}.$$

Узагальнений підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства означає розрахунок відповідного показника (K_{Π}):

$$K_{\Pi} = J_T * J_E,$$

де J_T — індекс конкурентоспроможності по товарній масі,

J_E — індекс відносної ефективності

$$J_T = \sum_{i=1}^p \beta_i \frac{n_i}{n_{i0}} \cdot \frac{K_i}{K_{i0}} \cdot \frac{z_{i0}}{z_i},$$

де P — кількість видів товарів, що пропонуються,

n_i і $n_{i\delta}$ — кількість товарів i -го виду, які пропонуються на ринку конкуруючими сторонами,

β_i — коефіцієнт значимості i -го товару в конкуренції на ринку

$$\left(\sum_{i=1}^P \beta_i = 1,0 \right),$$

k_i , $k_{i\delta}$ — комплексні показники якості конкуруючих товарів (i — даний товар,

δ — базовий товар, з яким порівнюють),

Z_i , $Z_{i\delta}$ — затрати на придбання та використання товарів протягом їх життєвого циклу.

$$\left(J_E = \sum_{i=1}^K \gamma_i \frac{E_J}{E_{J\delta}} \right),$$

де K — кількість показників ефективності виробництва,

γ_i — коефіцієнт значимості показників ефективності,

E_J , $E_{J\delta}$ — показники ефективності даної організації та організації-конкурента

$$\left(\sum_{i=1}^K \gamma_i = 1,0 \right).$$

Бальна оцінка конкурентоспроможності полягає у складанні відповідних таблиць (див. табл. 10, 11), оцінці показників та їх порівнянні із підприємствами-конкурентами.

Організаційні заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємства:

— підвищення техніко-економічних і якісних показників продукції фірми;

— орієнтація якості та техніко-економічних параметрів продукції на вимоги споживачів;

— виявлення і забезпечення переваг продукту порівняно з його заміниками;

- виявлення переваг і недоліків товарів-аналогів, які випускаються конкурентами, і використання одержаних результатів у діяльності фірми;
- визначення можливих модифікацій продукту;
- виявлення і використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції;

Таблиця 10

**БАЛЬНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА**

Чинники конкурентоспроможності	Значення чинників (оцінюються балами від 0 до 5)		
	власне підприємство	конкурент А	конкурент В
I. Продукт якість технічні параметри стиль престиж торгової марки упаковка ремонтоздатність гарантійний строк експлуатації варіантність використання (універсалізм) унікальність надійність, захищеність патентами			
II. Ціна розмір преїскурантної ціни розмір знижок терміни патентів умови кредитування			
III. Канали розподілу кваліфікація торговельних представників			

<p>розвиток системи оптових посередників кваліфікація торговельно- збутового персоналу раціональність структури каналів охоплення ринку розвиток складських площ система управління запасами система транспортування продукції</p>			
<p>IV. Система комунікацій розвиток реклами для споживача для торговельних посередників індивідуальний (персональний) продаж стимулювання споживача презентації товарів навчання і підготовка збутових служб система стимулювання збуту купони знижки демонстрації товарів премії торговельним посередникам телемаркетинг</p>			

Загальна кількість балів

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Показники	Вага	Рейтинг	Цінність
Доля ринку	0,1	4,0	0,4
Зростання долі ринку	0,15	2,0	0,3
Якість продукту	0,1	4,0	0,4
Репутація торговельної марки	0,1	5,0	0,5
Канали розподілу	0,05	4,0	0,2
Ефективність просування	0,05	3,0	0,15
Виробничі потужності	0,05	3,0	0,15
Ефективність виробництва	0,05	2,0	0,1
Вартість товару	0,15	3,0	0,45
Матеріально-технічне забезпечення	0,05	5,0	0,25
Менеджмент	0,05	4,0	0,2

— віднаходження і використання нових пріоритетних сфер використання продукції;

— пристосування продукції до роботи в різних (у тому числі екстремальних) умовах;

— диференціація продукції;

— посилення впливу на споживачів (просування).

Питання для самоконтролю:

1. В чому сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства»?

2. Охарактеризуйте підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства з точки зору конкурентних переваг.

3. У чому полягає сутність аналізу сильних та слабких сторін підприємства?

4. Яке значення структурного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства?

5. Охарактеризуйте функціональний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

6. Поясніть сутність узагальненого підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

7. Охарактеризуйте сутність бальної оцінки конкурентоспроможності підприємства.

8. Перелічіть основні організаційні заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

ТЕМА 7. ПІДГОТОВКА ТА ПРЕЗЕНТАЦІЯ ПІДСУМКОВОГО ЗВІТУ ПРО ДОСЛІДЖЕННЯ

Актуальність теми: Одним із заключних етапів маркетингових досліджень ринку є підготовка звіту за результатами маркетингових досліджень і підготовка презентації результатів проведених маркетингових досліджень.

Ключові слова: маркетингові дослідження ринку. Підготовка звіту, презентація результатів проведених маркетингових досліджень.

Ціль заняття: навчитися готувати звіт за результатами маркетингових досліджень. Підготовка презентації результатів маркетингових досліджень ринку.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ МАТЕРІАЛ:

Вивчення даної теми вимагає перш за все ознайомлення з основними вимогами до звіту:

- орієнтація на замовника, його потреби та проблеми;
- повнота — представлення необхідної і достатньої інформації, яку потребує замовник чи потенційний читач;
- точність — відповідальна обробка даних, логічність аргументації, зміла побудова фраз, грамотність;
- ясність — чіткість організації звіту, логічна послідовність мислення, точність використання виразів і термінів, однозначність та зрозумілість мови;
- виразність — акцентування головних результатів, вираження думок чітко і повно, без зайвих слів;
- акуратність — дбайливість та охайність виконання.

Письмовий звіт може складатися з нижче вказаних частин:

1. Титульний аркуш. Тут вказується тема звіту, назва організації, для якої він складений, та організації, що його представляє, дата складення звіту, можуть бути названі особи, для яких складено звіт і які його розробили.

2. Зміст. Перелік усіх розділів та параграфів із вказівкою на сторінки, де вони знаходяться у звіті.

3. Короткий огляд. Це найбільш важлива складова частина звіту, оскільки тут акцентується увага на всіх важливих моментах основної частини звіту. Тут має місце основна інформація, а також найбільш вагомі результати проведеного дослідження та рекомендації.

Структура короткого огляду може бути така:

- вступ (хто дав санкцію на проведення дослідження і з якою метою, якою проблемою або гіпотезою керувався дослідник);
- найбільш суттєві відкриття чи результати;
- висновки та рекомендації.

4. Вступ — інформація, необхідна читачеві для того, щоб належним чином оцінити обговорення теми в основній частині звіту. Тут також слід пояснити терміни, які використані при складанні звіту, передісторію проведення даних досліджень, чітко визначити їх специфічні цілі.

5. Основна частина. Повинна містити детальні матеріали дослідження, його метод, результати та обмеження. До відома читачів необхідно довести, яким був проект дослідження і чому, які дані (первинні чи вторинні) були використані, як збирались первинні дані й визначалася вибірка.

Результати досліджень повинні бути викладені детально з використанням відповідних таблиць, діаграм, рисунків.

Обговорюючи обмеження, слід указати на міру точності розрахунків та можливості узагальнення одержаних результатів.

6. Висновки і рекомендації по кожному об'єкту дослідження чи проблеми.

7. Додатки — матеріали, які занадто складні, спеціалізовані або не обов'язкові в основній частині звіту (копії опитувальних листків, форми реєстрації спостережень, карти для визначення вибірки, об'ємні таблиці, бібліографія тощо).

Часто замовники маркетингових досліджень бажають заслухати проміжні, а також фінальний звіт в усній формі. Принципові підходи до підготовки та представлення усних звітів аналогічні письмовим. Але існують і деякі особливості. При підготовці і поданні усного звіту про результати маркетингових досліджень слід дотримуватись таких вимог:

- знати замовника: рівень його технічної підготовки, міру заінтересованості в результаті дослідження тощо;
- правильно організувати презентацію;
- використовувати ефективні наочні засоби та ілюстрації.

При проведенні презентації усного звіту про результати маркетингових досліджень слід дотримуватись наступного:

- витримувати часові межі презентації;
- витратити не більше половини відведеного часу на офіційну презентацію;
- надавати достатньо часу для пояснення інформації, яка міститься в таблицях, діаграмах тощо;
- резервувати час для відповідей на запитання та дискусії;
- використовувати зрозумілі слова і фрази;
- звернути увагу на дикцію.

У процесі підготовки ілюстративних матеріалів необхідно дотримуватись правил:

- таблиці та діаграми мають бути простими і зрозумілими, відбиваючими найважливіші результати проведених маркетингових досліджень;
- наочні матеріали не повинні перевантажувати слухачів надлишком інформації;
- техніка виконання наочних матеріалів повинна дозволяти користуватись ними всім присутнім;
- поєднаність кольорів має бути гармонійною;
- час на подання матеріалів повинен бути розподілений пропорційно.

Питання для самоконтролю:

1. В чому сутність вимог до звіту про результати маркетингових досліджень?
2. Який перелік частин звіту в їх логічній послідовності?
3. Що повинно бути відображено в частинах звіту:
 - на титульному аркуші;
 - у змісті;
 - в короткому огляді;
 - у вступі;
 - в основній частині;
 - у висновках та рекомендаціях?
4. В чому полягає необхідність подання такого розділу звіту, як короткий огляд?
5. Що виноситься в додатки до звіту?
6. В чому полягають основні правила підготовки і подання усного звіту?
7. Які правила ефективної презентації усного звіту?

Контрольні тестові ситуаційні завдання:

Знайдіть правильну відповідь на поставлені запитання

1. В чому полягає роль маркетингових досліджень?

- а) в ідентифікації як проблем, так і можливостей фармацевтичного підприємства зайняти відповідну конкурентну позицію;
- б) в оцінці маркетингових ситуацій, забезпеченні фармацевтичного підприємства відповідною інформацією;
- в) у створенні відповідної системи «Marketing mix»

2. Що є предметом маркетингових досліджень?

- а) якийсь суб'єкт системи «підприємство-ринок-економіка»;
- б) існуюча маркетингова ситуація;
- в) існуюча маркетингова проблема.

3. Що є першим кроком в алгоритмі процесу маркетингових досліджень?

- а) визначення проблеми;
- б) збір та систематизація інформації;
- в) формування цілей і задач маркетингових досліджень.

4. Що означає розвідувальний характер цілей дослідження?

- а) збір інформації, необхідної для більш точного визначення проблеми та шляхів її вирішення;
- б) опис аспектів реальної маркетингової ситуації;
- в) обґрунтування гіпотез.

5. Який етап процесу маркетингових досліджень потребує найбільших витрат?

- а) розробка дослідницького проекту;
- б) збір та систематизація інформації;

в) визначення проблеми.

6. *Що є метою кабінетних досліджень?*

- а) отримання конкретних уявлень про конкурентні аспекти діяльності суб'єктів ринку;
- б) отримання загальних уявлень про кон'юнктуру ринку;
- в) збір та інтерпретація первинної інформації.

7. *Який метод маркетингових досліджень використовується при недостатності інформації або неможливості її збору та узагальнення?*

- а) метод ділових контактів;
- б) метод фокус-груп;
- в) метод пробних продаж.

8. *Яку організаційну форму маркетингових досліджень використовують для відпрацювання проектів, що мають високий рівень ризику?*

- а) проблемні групи;
- б) венчурні групи;
- в) тимчасові консультативні групи.

9. *Що є перевагами первинної інформації?*

- а) цілеспрямованість, конкретність;
- б) низька вартість, швидкість отримання;
- в) достатня кількість.

10. *З чого починають збір інформації?*

- а) зі збору первинної інформації;
- б) зі збору вторинної інформації;
- в) з опитувань споживачів.

11. Що являє собою експеримент як метод збору інформації?

- а) вивчення і фіксування поведінки суб'єктів;
- б) відтворення дії маркетингових чинників за допомогою математичних моделей;
- в) одержання інформації стосовно взаємозв'язків між залежними і незалежними змінними.

12. Що є перевагами опитування по телефону?

- а) висока ефективність;
- б) можливість впливу на респондента;
- в) швидкість опитування.

13. Що таке розрахунок вибірки?

- а) визначення способу опитування;
- б) встановлення кількості одночасно опитуваних;
- в) розрахунок кількості опитуваних.

14. Що таке стандартне інтерв'ю?

- а) структуроване;
- б) напівструктуроване;
- в) довільне.

15. Для чого використовуються спостереження?

- а) для визначення дослідницької мети чи узагальнення суджень;
- б) для одержання інформації стосовно взаємозв'язків між залежними і незалежними змінними;
- в) для збору вторинної інформації.

16. Що таке комунікативні блоки анкети?

- а) преамбула, інструкції, звернення до респондента;

- б) ідентифікаційні дані респондентів;
- в) контактні питання.

17. Що таке «паспортчика» анкети?

- а) контактні питання;
- б) буферні питання;
- в) ідентифікаційні питання.

18. Яким є оптимальний розмір анкети для опитування?

- а) до 20-30 хв.;
- б) до 30-40 хв.;
- в) до 60 хв.

19. Із скількох систем (підсистем) складаються маркетингові інформаційні системи?

- а) з 2;
- б) з 3;
- в) з 4.

20. Що таке потенційний ринок підприємства?

- а) сукупність усіх реальних і потенційних покупців;
- б) сукупність покупців, які мають достатній дохід і доступ для придбання продукції підприємства;
- в) сукупність підприємців, які проявляють зацікавленість до продукції підприємства.

21. Що таке ринок проникнення?

- а) сукупність підприємців, які купують продукцію підприємства;
- б) частина кваліфікаційно-доступного ринку, обрана підприємством для подальшої роботи;

в) сукупність усіх реальних та потенційних покупців продукції підприємства.

22. Якою величиною є місткість ринку?

- а) фіксованою;
- б) не фіксованою;
- в) не прогнозованою.

23. Що таке реальна місткість ринку?

- а) обсяги продажу товарів на конкретному ринку;
- б) максимально можливі обсяги товару на конкретному ринку;
- в) обсяги продажу товарів у даний відрізок часу на конкретному ринку.

24. Для чого використовується формула $Q_p = \sum_{i=1}^n n_i q_i P_i$?

- а) для розрахунку потенційної місткості ринку;
- б) для розрахунку реальної місткості ринку;
- в) для розрахунку місткості ринку проникнення.

25. На якому ринку можливе проведення сегментування?

- а) на олігопольному;
- б) на гомогенному;
- в) на гетерогенному.

26. Як називається тип цільового ринку, коли внаслідок сегментування фірма зупиняється на поставці декількох товарів декільком ринкам?

- а) ринкова спеціалізація;
- б) недиференційований маркетинг;
- в) вибіркова спеціалізація.

27. Що можна визначити за допомогою формули $X = \frac{0 + 4M + \Pi}{6}$?

- а) місткість ринку;
- б) прогнозу оцінку збуту;
- в) кон'юнктуру ринку.

28. Як називається конкуренція між різними товарами, які задовольняють одну і ту ж потребу?

- а) функціональна;
- б) предметна;
- в) видова.

29. Як називається стратегія конкурентної боротьби коли підприємство намагається досягти унікальності в якому-небудь аспекті, що є важливим для великої кількості споживачів?

- а) стратегія «ціна-кількість»;
- б) стратегія диференціації;
- в) стратегія фокусування.

30. Що становить основу стратегії ринкових лідерів?

- а) спеціалізація;
- б) захист позиції;
- в) наступ на нові позиції.

31. Які п'ять сил складають конкурентне середовище?

- а) потенційні конкуренти, покупці, постачальники, товари-субститути, конкуренція в галузі;
- б) товари-субститути, конкуренти, покупці, посередники, постачальники;
- в) конкуренти, товари-субститути, покупці, постачальники, споживачі.

32. Як впливає сконцентрованість споживачів на їх конкурентну позицію?

- а) посилює;
- б) послаблює;

в) не впливає.

33. Яким є ринок, якщо індекс ринкової конкуренції більше 70%?

- а) висококонцентрований;
- б) помірноконцентрований;
- в) низькоконцентрований.

34. Як називається конкурентна ситуація, коли декілька підприємств домінують на ринку, створюючи сильну взаємозалежність?

- а) олігопольна;
- б) монополістична конкуренція;
- в) монополія.

35. Що є вихідним етапом процесу прийняття рішень про купівлю?

- а) пошук інформації;
- б) оцінка альтернатив;
- в) розуміння проблеми.

36. Який варіант процесу прийняття рішень про купівлю характерний для товарів середньої вартості ?

- а) розширений;
- б) рутинний;
- в) обмежений.

37. Що являє собою метод проспекції?

- а) проведення опитування стосовно того, що сприяло купівлі товарів у минулому;
- б) проведення опитування стосовно того, як споживачі збираються здійснювати купівлю;

в) проведення опитування стосовно того, як споживачі уявляють собі ідеальний процес купівлі.

38. Чим визначається причетність людини до того чи іншого соціального класу?

- а) професією, джерелами доходу, статусом;
- б) звичками, освітою, культурним рівнем;
- в) політичними поглядами, соціальною активністю.

39. Що таке первинні референтні групи?

- а) братства, общини, клуби;
- б) співробітники, друзі;
- в) партії, профсоюзні організації.

40. В чому сутність поняття «передеконмічне походження потреб»?

- а) залежать від волі і побажань підприємств;
- б) не залежать від волі і побажань підприємств;
- в) формуються підприємцями.

41. Яку частку ринку, згідно з теорією Маджаро, обіймають покупці-новатори?

- а) 16%;
- б) 13,5%;
- в) 34%.

42. В чому сутність селективності сприйняття?

- а) люди відкидають усе, що бентежить їх;
- б) люди фіксують і розуміють інформацію у відповідності із своїми переконаннями і відношеннями;

в) люди фіксують і розуміють лише те, що викликає увагу або відповідає потребам моменту.

43. Яку кількість кольорів, як правило, може одночасно сприймати людина?

- а) до десяти;
- б) не більше трьох;
- в) не більше п'яти.

44. Що таке ринкова сила підприємства?

- а) співвідношення ціни продаж підприємства, що приймається ринком, і цін конкурентів;
- б) різниця між питомими витратами підприємства на виробництво продукції та аналогічним показником підприємств конкурентів;
- в) обсяги продаж підприємства.

45. Що являє собою структурний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства?

- а) порівняння його характеристик із аналогічними показниками конкурентів;
- б) аналіз ринкових позицій товаровиробника виходячи із зовнішніх умов;
- в) розрахунок відповідних співвідношень і показників.

СЛОВНИК ТЕРМІНІВ З МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ:

В

1. **Вторинна інформація** — дані, які є в наявності на момент проведення дослідження, або такі, що збиралися раніше для якихось інших цілей.

2. **Вибірка випадкова** — вибірка, в якій кожний елемент сукупності має відому, не нульову ймовірність стати предметом аналізу.

3. **Вибірка квотна** — вибірка, в якій дослідники суб'єктивно вибирають елементи сукупності, не оцінюючи їх ймовірність стати предметом аналізу.

Г

4. **Гіпотеза** — твердження про те, як взаємопов'язані між собою дві або більше вимірюваних змінних.

Д

5. **Дослідження казуальне** — проект дослідження, де основна увага приділяється встановленню причинно-наслідкових зв'язків.

6. **Дослідження описове** — проект дослідження, в якому основна увага приділяється визначенню частоти виникнення тієї чи іншої події або встановленню взаємовідносин між двома змінними.

7. **Дослідження розвідувальне** — проект дослідження, в якому основна увага приділяється генерації ідей та збору інформації, яка допомагає зрозуміти проблему.

8. **Доступний ринок** — сукупність покупців, які не тільки проявляють зацікавленість, але і мають достатній доход та доступ до конкретної ринкової пропозиції.

Е

9. **Експертне опитування** — інтерв'ю з людьми, що добре знають про предмет дослідження.

10. **Експеримент** — одержання інформації стосовно взаємозв'язків між залежними і незалежними змінними в умовах, близьких до реальних.

І

11. **Імітація** — відтворення дій різних маркетингових чинників за допомогою математичних моделей та ЕОМ.

К

12. **Кваліфіковано доступний ринок** — сукупність споживачів, які проявляють зацікавленість, мають достатній доход та доступ до конкретної ринкової пропозиції.

13. **Конкуренція** (від лат. *Concurre* — бігти до мети) — властиве товарному виробництву змагання між окремими господарючими

суб'єктами (конкурентами), зацікавленими у більш вигідних умовах виробництва і збуту товарів.

14. **Конкуренція загальна** — змагання між різноманітними підприємствами, які борються за гроші однієї і тієї ж групи споживачів.

15. **Конкуренція монополістична (недосконала)** — ситуація на ринку, коли кількість конкурентів невелика, їх сили приблизно рівні, а товари диференційовані.

16. **Конкуренція товарна випадкова** — змагання між товарами, призначеними для задоволення однієї і тієї ж потреби споживачів, але відрізняються якимись суттєвими характеристиками.

17. **Конкуренція товарна предметна** — змагання між ідентичними товарами різної або майже однакової вартості.

18. **Конкуренція товарна функціональна** — змагання між різними товарами, які задовольняють одну і ту ж потребу споживачів.

19. **Конкуренція формальна** — змагання між підприємствами, які пропонують продукцію, покликану надати одні і ті ж послуги.

20. **Конкуренція чиста** — ситуація на ринку, коли великій кількості продавців протидіє велика кількість покупців.

21. **Кон'юнктура** (від лат. *Conjunctio* — зв'язую, з'єдную) — існуюча на ринку економічна ситуація, яку характеризують співвідношення між попитом та пропозицією, рівень і динаміка цін, товарних запасів та інші показники й чинники (історичні, національні, природнокліматичні, територіальні, політичні, соціально-економічні тощо).

22. **Культура** — сукупність матеріальних та духовних цінностей, ідей і відносин, створених конкретним суспільством протягом свого розвитку, моральних вимог, які стають для людини складовою частиною її звичок і навиків, які проявляються в її щоденній поведінці, побуті, стосунках з іншими людьми, а також предметами матеріальної культури.

М

23. **Маркетингові дослідження** — системний збір і об'єктивний запис, класифікація, аналіз та представлення даних щодо поведінки, потреб, відносин, вражень, мотивацій окремих осіб і організацій у контексті їх економічної, політичної, суспільної й повсякденної діяльності.

24. **Маркетингові інформаційні системи** — тривалі в часі і взаємодіючі структури, які складаються із персоналу, обладнання, а також конкретних процедур, метою яких є збір, аналіз, оцінка і подання інформації, необхідної для поліпшення планування процесу маркетингу, його здійснення і контролю.

25. **Місткість ринку** — обсяги продажу товарів на конкретному ринку в заданий відрізок часу в одному і тому ж ринковому середовищі, в межах конкретної маркетингової програми.

26. **Місткість ринку потенційна (ринковий потенціал)** — максимально можливі обсяги продажу товарів за конкретний період часу, які можуть бути досягнуті завдяки реалізації відповідних маркетингових програм.

27. **Місткість ринку реальна** — обсяги продажу товарів у даний відрізок часу на конкретному ринку.

28. **Моделі поведінки споживачів** — концептуальні схеми, які систематизують інформацію про те, як і чому приймаються рішення про купівлю товарів (послуг).

29. **Мотивація** — комплекс чинників, стимулюючих людину до якихось дій з метою задоволення потреб.

О

30. **Об'єкт вибірки** — перелік одиниць, з яких буде взята вибірка.

31. **Об'єкт маркетингових досліджень** — якийсь суб'єкт системи «підприємство — ринок — економіка» або якась конкретна її характеристика.

32. **Олігополія** — ситуація на ринку, коли число конкурентів незначне або коли декілька підприємств домінують на ринку, створюючи сильну взаємозалежність.

33. **Опитування** — інтерв'ю з респондентом особисто, по телефону чи по пошті за допомогою опитувального аркуша (анкети).

34. **Особистість** — сукупність відмінних психологічних характеристик людини, зумовлююча його відносно постійні і послідовні реакції на впливи чинників навколишнього середовища.

П

35. **Первинна інформація** — дані, які збираються спеціально для вирішення якоїсь маркетингової проблеми.

36. **Побажання (запити)** — зовнішня форма прояву потреб, потреби, що прийняли конкретну специфічну форму у відповідності з культурним рівнем, системою цінностей та особистістю індивіда.

37. **Пробний маркетинг (ринковий тест)** — контрольований експеримент, який виконується в обмеженому, але ретельно підбраному секторі ринку з метою прогнозування обсягів продажу або прибутку.

38. **Потенційний ринок** — сукупність покупців, які проявляють достатній рівень зацікавленості до конкретної ринкової пропозиції.

39. **Потреби** — специфічний стан людей, який виникає в результаті того, що, по-перше, люди існують самі по собі як біологічні істоти, по-друге, вони є складовими частинами природних та суспільних систем і, по-третє, взаємодіють з навколишнім середовищем, тобто суспільством, живою і неживою природою.

40. **Предмет маркетингових досліджень** — існуюча маркетингова проблема щодо обставин внутрішнього чи зовнішнього походження, наявних ресурсів, критеріїв успіху або невдач, часових обмежень, рівня можливого ризику тощо.

41. **Прогноз товарного ринку** — об'єктивне ймовірне судження про динаміку найважливіших характеристик його та їх альтернативні варіанти за умов виконання сформульованих гіпотез.

42. **Програмна стратегія** — філософія компанії стосовно того, як маркетингові дослідження вписуються в план маркетингу.

43. **Проект дослідження** — план дослідження, який використовується як керівництво щодо збору й аналізу даних.

44. **Проектна стратегія компанії** — система планування та розробки окремих маркетингових досліджень.

Р

45. **Референтна група** — сукупність людей, що впливає на позицію, яку займає індивід, люди, яких особистості розглядають як основу для самооцінки або джерело особистих стандартів.

46. **Ринок проникнення** — сукупність споживачів, що купують товари підприємства.

С

47. **Сегмент ринку** — велика, ідентифікована за якимись ознаками група споживачів ринку.

48. **Соціальні класи** — відносно постійні й однорідні групи людей в суспільстві, в яких індивід розділяє однакові інтереси, цінності, поведінку і спосіб життя.

49. **Спосіб життя** — форма буття людини в світі, яка виражається в її діяльності, інтересах, точках зору.

50. **Спостереження** — вивчення та фіксування реальної поведінки суб'єктів.

51. **Сприйняття** — процес, за допомогою якого людина обирає, організує чи інтерпретує інформацію для створення виразної картини навколишнього оточення.

52. **Стратегія диференціації** — намагання досягти унікальності в якому-небудь аспекті, важливому для великої кількості споживачів.

53. **Стратегія фокусування** — концентрація уваги на якомусь сегменті ринку і намагання обслуговувати його краще й ефективніше, ніж конкуренти.

54. **Стратегія «ціна — кількість»** — намагання перемогти в конкурентній боротьбі за рахунок зменшення питомих витрат на виробництво і збут продукції, пропозиції товарів ринку за найнижчими цінами.

55. **Субкультура** — релігійні, етнічні, расові, національні підгрупи в межах загальної (національної) культури.

56. **Система підтримки рішень (СПР)** — сукупність даних, систем, інструментів та методик з відповідним програмним і апаратним забезпеченням, за допомогою якої організація збирає необхідну інформацію, інтерпретує її та кладе в основу маркетингових рішень.

Т

57. **Товари-субститути** — продукція інших галузей, яка може замінити товари підприємства, оскільки виконує однакові функції для однієї і тієї ж групи споживачів.

Ц

58. **Цільовий ринок** — частина кваліфіковано доступного ринку, обрана підприємством для подальшої роботи, група споживачів, потреби і запити яких найкраще відповідають можливостям підприємства щодо їх задоволення.

59. **Цінності** — важливі і значимі, з точки зору конкретної людини, предмети, дії, спосіб життя, ідеї, загальні переконання стосовно того, що добре, що погано або що несуттєво в житті.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

О с н о в н а

1. Закон України “Про лікарські засоби” // ВВР України. -1999.
2. Указ Президента України “Про Концепцію розвитку охорони здоров’я населення України” від 7 грудня 2000 р. № 1313/ 2000.
3. Белошапка В. А, Загорий Г. В., Усенко В. А. Стратегическое управление и маркетинг в практике фармацевтических фирм. -К.: Триумф, 2011.
4. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент. — К.: КНЕУ, 2008.
5. Громовик Б. П., Гасюк А. Д, Ярмо Н. Б., SWOT-анализ деятельности оптовой фармацевтической фирмы // Провизор. -2016. - №15. - С. 23-24.
6. Дрьомова Н. Б. Маркетингове планування у фармації: концепція, методичне забезпечення // Фармацевт. журн. - 2015. -№ 1. — С. 24-27.
7. К
орисні ресурси Internet // www.apteka.ua, www.pharmamarketing.com.ua.
8. Лук’янець Т. І. Рекламний менеджмент. - К.: Вид-во КНЕУ, 2008.
9. Майдебура Е. В. Маркетинг послуг. - К.: ВИРА-Р, 2012.
10. Мнушко З. М., Мусієнко Н. М., Ольховська А. Б. Практикум з менеджменту та маркетингу у фармації. - Х.: Вид-во НФаУ, 2012.
11. Мнушко З. М., Рогуля О. Ю. Планування товарної політики фармацевтичного підприємства // Фармація ХХІ ст.; Матер. Всеукр. наук.-практ. конф. - Х.: Вид. НФАУ: Золоті сторінки, 2017. - С. 230-231.
12. Мнушко З. М., Діхтярєва Н. М Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. 1. Менеджмент у фармації. - Х., 1998. -256 с.
13. Мнушко З. М., Діхтярєва Н. М Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. 2. Маркетинг у фармації. - Х., 2009. - 300 с.
14. Обрителько Б. А, Гончаренко Ж.В. Фармацевтичний маркетинг. - К., 2014.
15. Психология потребителя в маркетинге / Г. Фоксол и др. -СПб.; М.; Харьков; Минск: Питер, 2011.

16. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект. — К.; М.; С-Пб, 2008.
17. Ткаченко Л. В. Маркетинг послуг. - К.: Центр навч. літ., 2013.
18. Фармацевтичний маркетинг / Б. Громовик, Г. Гасюк, Л. Мороз, Н. Чухрай. - Л.: Наутилус, 2012.

Д о д а т к о в а

19. Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг. Загальний курс. -М.; СПб.; К.: Діалектика, 2011.
20. Бояринцев Б. И. Рынок и здравоохранение // Экономика здравоохранения. - 2006. - № 2. - С. 5–10.
21. Васнецова О. А. Введение в медицинский и фармацевтический маркетинг. // Экономика здравоохранения - 2006. -№ 3. - С. 23-26
22. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, практика и методология. — М.: Финпресс, 2008.
23. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования. - М.: Финпресс, 2008.
24. Соломон Р. М. Поведение потребителей. Искусство и наука побеждать на рынке. - М.; СПб.; К.: DiaSoft, 2013.
25. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект. — К.; М.; С-Пб, 2018.
26. Черчилль Г. А. Маркетинговые исследования. — С-Пб, 2017.
27. Энджел Д. Ф., Блэкуэл Р. Д., Минкард П. У. Поведение потребителей. — С-Пб, 2009.

Навчальне видання

Бушуєва І. В.

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК
до семінарів слухачів курсів удосконалення кваліфікації зі спеціалізації
за фахом «Організація і управління фармацією»

»

Рецензенти: **Книш Євгеній Григорович** завідувач кафедри управління і економіки фармації, медичного і фармацевтичного правознавства, доктор фармацевтичних наук., професор
Гладишев Віталій Валентинович завідувач кафедри технології ліків, доктор фармацевтичних наук., професор

