**Отчет по лабораторной работе №10**

**По дисциплине «Теория систем и системный анализ»**

**Тема:** **Исследование целей и стратегий организации**

Студент: Агниев Сергей Владимирович

Преподаватель Терещенко Жанна Анатольевна

Краснодар 2025

**Задания:**

**1. Провести SWOT-анализ, на основе которого сгенерировать рекомендации по развитию организации.**

Для начала, проведем SWOT-анализ нашей организации:

* **Strengths (Сильные стороны):**
  + Собственные магазины и дистрибьюторская сеть (контроль над каналами сбыта).
  + Опыт в производстве электроники (наработанные технологии и компетенции).
  + Относительно узнаваемый бренд (в определенном сегменте рынка).
  + Квалифицированный персонал (500 сотрудников).
* **Weaknesses (Слабые стороны):**
  + Ограниченные ресурсы по сравнению с крупными международными конкурентами.
  + Возможная зависимость от поставщиков комплектующих.
  + Недостаточно инновационный модельный ряд (относительно конкурентов).
  + Невысокая рентабельность (из ЛР №9).
* **Opportunities (Возможности):**
  + Рост рынка электроники в России.
  + Импортозамещение (возможность занять ниши, освободившиеся после ухода иностранных компаний).
  + Развитие новых технологий (5G, IoT и др.).
  + Государственная поддержка отечественных производителей.
* **Threats (Угрозы):**
  + Высокая конкуренция со стороны крупных международных компаний и других российских производителей.
  + Экономическая нестабильность и колебания валютных курсов.
  + Быстрое устаревание технологий.
  + Изменение потребительских предпочтений.

**Рекомендации по развитию (на основе SWOT):**

* **SO (Strengths & Opportunities):**
  + Использовать существующую сеть сбыта для продвижения новых, инновационных продуктов, разработанных с учетом последних технологических тенденций.
  + Воспользоваться государственной поддержкой для расширения производства и разработки новых продуктов, ориентированных на импортозамещение.
* **WO (Weaknesses & Opportunities):**
  + Привлечь инвестиции для модернизации производства и разработки новых продуктов.
  + Диверсифицировать поставщиков комплектующих, чтобы снизить зависимость от одного поставщика и обеспечить стабильность производства.
* **ST (Strengths & Threats):**
  + Повысить эффективность производства и снизить затраты, чтобы выдержать конкуренцию.
  + Усилить бренд и повысить лояльность потребителей, чтобы противостоять давлению конкурентов.
* **WT (Weaknesses & Threats):**
  + Постоянно отслеживать технологические тенденции и потребительские предпочтения, чтобы адаптировать продуктовую линейку и избежать устаревания.
  + Разработать гибкую производственную стратегию, чтобы быстро реагировать на изменения рынка и экономическую нестабильность.

**2. Сформулировать миссию и главную стратегическую цель организации.**

* **Миссия:** Обеспечение потребителей качественной и доступной электроникой, произведенной в России, способствуя развитию отечественной промышленности и повышению уровня жизни населения.
* **Главная стратегическая цель:** Увеличение доли рынка смартфонов в России до 15% в течение 5 лет, при одновременном повышении рентабельности продаж до 10%.

**3. Определить корпоративную, конкурентную и функциональные стратегии организации.**

* **Корпоративная стратегия:**
  + **Рост и развитие:** Расширение продуктовой линейки (включая новые категории электроники), увеличение производственных мощностей и географии продаж.
  + **Интеграция:** Вертикальная интеграция (возможно, приобретение или создание собственных предприятий по производству комплектующих) для снижения зависимости от поставщиков.
* **Конкурентная стратегия:**
  + **Дифференциация:** Предложение уникальных продуктов с инновационными функциями и дизайном, ориентированных на конкретные сегменты рынка (например, смартфоны для молодежи или для пожилых людей).
  + **Лидерство по издержкам:** Оптимизация производственных процессов и снижение затрат для предложения конкурентоспособных цен.
  + **Фокусирование:** Ориентация на конкретный сегмент рынка (например, производство смартфонов с усиленной защитой от внешних воздействий для людей, ведущих активный образ жизни).
* **Функциональные стратегии:**
  + **Производственная стратегия:** Внедрение современных технологий и автоматизация производственных процессов для повышения эффективности и снижения затрат.
  + **Маркетинговая стратегия:** Усиление бренда, продвижение продуктов через различные каналы (онлайн, офлайн), проведение рекламных кампаний и акций.
  + **Финансовая стратегия:** Привлечение инвестиций, оптимизация затрат, управление денежными потоками.
  + **HR-стратегия:** Привлечение и удержание квалифицированных сотрудников, развитие компетенций персонала, создание мотивирующей рабочей среды.
  + **R&D стратегия:** Инвестиции в исследования и разработки, создание инновационных продуктов, сотрудничество с научными организациями.

**4. Построить «дерево целей» организации с учетом ее миссии, стратегий, состояния внутренней и внешней среды.**

(К сожалению, я не могу нарисовать «дерево целей» графически, но я могу описать его структуру):

* **Верхний уровень:** Главная стратегическая цель (увеличение доли рынка и рентабельности продаж смартфонов).
* **Второй уровень:**
  + Увеличение объема продаж смартфонов.
  + Повышение рентабельности продаж смартфонов.
* **Третий уровень (для увеличения объема продаж):**
  + Разработка и выпуск новых моделей смартфонов.
  + Расширение каналов сбыта.
  + Усиление маркетинговой активности.
* **Третий уровень (для повышения рентабельности):**
  + Снижение себестоимости производства.
  + Оптимизация ценообразования.
  + Повышение эффективности маркетинга.
* **Четвертый уровень (пример для снижения себестоимости):**
  + Диверсификация поставщиков комплектующих.
  + Автоматизация производственных процессов.
  + Оптимизация логистики.

**5. Определить критерии достижения целей, приоритет целей и ответственных лиц.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Цель** | **Критерий достижения** | **Приоритет** | **Ответственный(е)** |
| Увеличение доли рынка смартфонов до 15% | Доля рынка, измеренная в % по итогам года | Высокий | Директор по маркетингу, Директор по продажам |
| Повышение рентабельности продаж до 10% | Рентабельность продаж, измеренная в % | Высокий | Финансовый директор, Директор по производству |
| Разработка и выпуск новых моделей смартфонов | Количество выпущенных новых моделей | Высокий | Директор по R&D |
| Расширение каналов сбыта | Количество новых магазинов/партнеров | Средний | Директор по продажам |
| Снижение себестоимости производства | Себестоимость единицы продукции | Высокий | Директор по производству |

**Приоритет целей:** Высокий, средний, низкий (в зависимости от влияния на достижение главной стратегической цели).

**Ответственные лица:** Руководители соответствующих подразделений.

**Вывод:**

Данная лабораторная работа позволила провести анализ целей и стратегий организации, выявить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, а также сформулировать рекомендации по развитию. Правильное определение целей и стратегий является ключевым фактором успеха организации в конкурентной среде.