**تحلیل و بررسی ماتریس SWOT**

* عمدتاً تولید محصولات سنتی شرکت با دستگاهها و تجهیزات قدیمی انجام میشود، نحوه عملکرد بدون تکنولوژی است و عمدتاً سیستم اتوماسیون بر دستگاهها و تجهیزات حاکم نیست که همین سبب بالا رفتن قیمت تمام شده میشود و با توجه به شرایط اقتصادی کشور، رقابت بسیار سخت میگردد. از طرفی شرکت با تامین کنندگان و پیمانکارانی ارتباط کاری دارد که توانایی بالایی در ساخت تجهیزات پیشرفته دارند.

W2 T3

W11 T3

W2 T12

W11 T12

W1 T3

W1 T12

W3 T3

W3 T12

W1 O10

W2 O10

W3 O10

و

این موارد منجر به هدف کلان زیر میگردد:

1. **بکارگیری تجهیزات و روشهای نوین علمی و پیشرفتهای تکنولوژیکی به منظور افزایش اثربخشی و کارایی شرکت و بهبود عملکرد واحدها و توانایی رقابت در حوزه های مربوطه**

* تحریم های فعلی ایران، بعضاً سبب عدم امکان خرید برخی از مواد اولیه و کالاهای مورد نیاز شرکت میشود از طرفی نوسانات نرخ ارز/ بالا رفتن نرخ ارز بعضاً شرکت را در تامین برخی از کالاها (خصوصاً کالاهای وارداتی) دچار مشکل میکند و با توجه به این موارد رقابت بسیار سخت میگردد و از طرفی دیگر سازمان در R&D (تحقیق و توسعه) نسبتاً توانمند است همچنین در سال 97 شعار حمایت از تولید داخلی مطرح شده و شرکتهای دولتی ملزم به خرید از محصولات داخلی هستند.

S6 T14

S6 T3

S6 T13

S6 T4

S6 O12

این موارد منجر به هدف کلان زیر میگردد:

1. **طراحی و تولید محصولات جدید**

* نظر به اینکه مشتریان شرکت میتوانند یکی از تهدیدهای سازمان محسوب شوند لذا جلب رضایت آنها و جذب آنها به سازمان بسیار ضروری میباشد. از طرفی تنوع قابل توجه محصولات شرکت در مقایسه با رقبای داخلی یکی از نقاط قوت سازمان محسوب میشود، همچنین تاکنون سازمان توانسته سطح کیفیت کلیه محصولات خود را در حد بالا حفظ نماید. شرکت شاهین مفصل در بین تامین کنندگان خارجی و مشتریان داخلی نیز یک برند معتبر محسوب میشود، همچنین سازمان از نظر ارائه مدارک کامل و دقیق مورد نیاز مشتریان در سطح مناسبی قرار دارد. همه این گزینه ها دستیابی به رضایت مشتریان را راحت تر مینماید.

S15 T2

S3 T2

S9 T2

S13 T2

این موارد منجر به هدف کلان زیر میگردد:

1. **افزایش فروش از طریق افزایش سطح رضایت مشتری و اعتماد پایدار مشتری به صورت مستمر**

* به طور کلی سطح آگاهی پرسنل و در نتیجه سطح دانش سازمانی شرکت پائین میباشد همچنین تامین کنندگان خدمات آموزشی در این سالها نتوانسته اند آموزشهای سطح بالایی را در رابطه با حوزه کاری سازمان ارائه دهند، از طرفی مدارک شرکت کامل و دقیق بوده و رنج سنی پرسنل سازمان به طور کلی جوان میباشد و میتوان با استفاده از مدارک درون سازمان و مدرسین داخلی، سطح آگاهی پرسنل جوان و آموزش پذیر شرکت را ارتقاء داد.

S3 W5

S3 W6

S16 W5

W5 T5

W6 T5

و

لذا میتوان جهت ارتقاء وضعیت شرکت به هدف کلان زیر اشاره نمود:

1. **افزایش مهارت و تخصص و قابلیت های کاری کارکنان از طریق توسعه آموزشهای اثربخش نیروی انسانی**

* به طور کلی روابط بین همکاران در سازمان از نظر کار تیمی چندان مناسب نیست، همچنین کارکنان از خدمات انگیزشی رضایت کافی ندارند، از طرفی شرکت تاکنون حقوق و مایحتاج پرسنل را به موقع پرداخت نموده و همچنین اکثر پرسنل احساس تعلق سازمانی بالایی دارند.

S4 W7

S5 W7

S5 W8

توجه به موارد فوق الذکر به یک هدف کلان به شرح زیر می انجامد:

1. **ایجاد مکانیزم های انگیزشی جهت کارکنان و توسعه فرهنگ کار گروهی از طریق ایجاد و تقویت و تبلور فرهنگ مشارکت**

* عمدتاً دستگاهها و تجهیزات شرکت قدیمی بوده و اتوماسیون نیستند، همچنین به طور کلی سطح دانش سازمانی و آگاهی و خلاقیت پرسنل پائین میباشد، از طرفی شرکت با پیمانکارانی توانمند که تجهیزات پیشرفته داشته و توانایی تولید (برخی از مراحل کاری) جهت تولید برخی از محصولات ما را دارند کار میکند.

O10 W1

O10 W2

O10 W3

O10 W4

O10 W5

O10 W6

O10 W11 T2

O10 W11 T3

و

لذا این موارد به یکی از اهداف کلان شرکت به شرح زیر رهنمون میشود:

1. **کوچک سازی سازمانی و برون سپاری خدمات**

* با توجه به اینکه قیمت تمام شده محصولات نسبتاً بالا میباشد و همین رقابت با رقبا را در شرایط اقتصادی کنونی سخت میکند.

W11 T3

W11 T2

W11 T12

* لذا اجرای اقداماتی جهت کاهش قیمت تمام شده به هدف زیر می انجامد:

1. **کاهش اتلاف و کاهش هزینه ها و برنامه ریزی در جهت حرکت به سوی حداقل ضایعات جهت ارائه محصول رقابتی**

* با توجه به اینکه میزان نقدینگی شرکت کم میباشد و آیتم عدم دریافت به موقع مطالبات از تهدیدهای جدی سازمان به شمار می آید.

W10 T17

لذا هدف کلان زیر مطرح میگردد:

1. **سیستم فروش نقدی و کنترل زود هنگام صورت های مالی**