

24.01.2019 г.

*Тема 1.2. Организация как объект
управления*

Тема урока

**«МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ
SWOT – АНАЛИЗА»**

- Цель урока



Цель урока:

- Изучить методику проведения анализа организации – SWOT-анализа и применить эти знания на практике

- Для чего нам необходимо знать эту тему для освоения будущей специальности



Организация – это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели или целей.

В менеджменте для того, чтобы
получить ясную оценку сил
предприятия и ситуации на рынке,
существует **SWOT-анализ**.

SWOT-анализ — ЭТО
определение сильных и
слабых сторон
предприятия, а также
возможностей и угроз,
исходящих из его
ближайшего окружения
(внешней среды).

Цель SWOT-анализа — формулировка целей и задач, исходя из миссии вашего предприятия и влияния факторов внешней и внутренней среды.



SWOT:

- **Сильные стороны (Strengths)** — преимущества организации;
- **Слабости (Weaknesses)** — недостатки организации;
- **Возможности (Opportunities)** — факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;
- **Угрозы (Threats)** — факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке.

Для проведения анализ необходимо:

- Определить основное направление развития предприятия (его миссию);
 - Взвесить силы и оценить рыночную ситуацию, чтобы понять, возможно ли двигаться в указанном направлении и, каким образом это лучше сделать (SWOT-анализ);
 - Поставить перед предприятием цели, учитывая его реальные возможности (определение стратегических целей предприятия).
-
-

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА:

Таблица 1. Общая форма SWOT-анализа

	Сильные стороны	Слабые стороны
Внутренняя среда	1. ... 2. ... 3. ...	1. ... 2. ... 3. ...
	Возможности	Угрозы
Внешняя среда	1. ... 2. ... 3. ...	1. ... 2. ... 3. ...

- **Сильные стороны предприятия**— то, в чем оно преуспело или какая-то особенность, предоставляющая дополнительные возможности. Сила может заключаться в *имеющемся опыте, доступе к уникальным ресурсам, наличии передовой технологии и современного оборудования, высокой квалификации персонала, высоком качестве выпускаемой продукции, известности торговой марки и т.п.*

- **Слабые стороны предприятия**— это отсутствие чего-то важного для функционирования предприятия или что-то, что пока не удастся по сравнению с другими компаниями и ставит предприятие в неблагоприятное положение. В качестве примера слабых сторон можно привести слишком узкий ассортимент выпускаемых товаров, плохую репутацию компании на рынке, недостаток финансирования, низкий уровень сервиса и т.п.

- **Рыночные возможности**— это благоприятные обстоятельства, которые предприятие может использовать для получения преимущества. В качестве примера рыночных возможностей можно привести *ухудшение позиций конкурентов, резкий рост спроса, появление новых технологий производства продукции, рост уровня доходов населения и т.п.* Следует отметить, что возможностями с точки зрения SWOT-анализа являются не все возможности, которые существуют на рынке, а только те, которые можно использовать.

- **Рыночные угрозы**— события, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие на предприятие. Примеры рыночных угроз: *выход на рынок новых конкурентов, рост налогов, изменение вкусов покупателей, снижение рождаемости и т.п.*

Пример матрицы SWOT

Таблица 1 SWOT анализ базовый

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	
<i>Наименование</i>	<i>Подробное описание</i>
Традиции высокого качества обслуживания	Создают устойчивое конкурентное преимущество, требующее значительное время для имитирования конкурентами
Опыт работы более 10 л	Положительный имидж компании, составляющие «надежность» и «опыт» для рекламы
...	...
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	
Демотивирующая система компенсации сотрудников	Отсутствует заинтересованность сотрудников в увеличении продаж, расширении клиентской базы
Узкий ассортимент, недостаток более дорогих товаров.	Препятствует привлечению целевой группы с низшими средними доходами, которые могут стать ведущим по прибыли сегментом.
...	...
ВОЗМОЖНОСТИ	
Ненасыщенность рынка	Представляет большие возможности для увеличения товарооборота, уменьшает необходимость острой конкурентной борьбы на ближайшее время
Повышение уровня жизни	Диктует необходимость введения более дорогих товаров, возможность увеличения маржи.
...	...
УГРОЗЫ	
Высокая подверженность изменениям	Опасность снижения рентабельности, вплоть до убыточности, в случае увеличения таможенных пошлин. Опасность перебоев с поставками в периоды введения новых
...	...

		Возможности (O)	Угрозы (T)
		<ul style="list-style-type: none"> Государственная поддержка банковских учреждений; Государственные заказы. 	<ul style="list-style-type: none"> Мировой финансово-экономический кризис, негативно влияющий на все отрасли экономики РФ; Сокращение численности постоянных клиентов; Снижение доступности кредитов; Переход на on-line оценку; Высокий уровень конкуренции.
Сильные стороны (S)	<ul style="list-style-type: none"> Опыт работы на местном рынке (более 10 лет); Аккредитация в 24 банках; Хорошая репутация; Высокая ответственность компании по отношению к получателю услуг; Конкурентоспособные цены; Знание отраслевой специфики. 	<p>SO – стратегия</p> <ol style="list-style-type: none"> Увеличение объемов продаж за счет активного участия в тендерах на выполнение государственных заказов; Увеличение доли рынка за счет конкурентных преимуществ (имидж репутация организации и аккредитация); 	<p>ST – стратегия</p> <ol style="list-style-type: none"> Увеличение объемов продаж за счет оценки с целью взыскания задолженности; Создание актуального портфеля услуг, его постоянное совершенствование и активное развитие новых направлений деятельности в условиях постоянно изменяющейся рыночной среды.
Слабые стороны (W)	<ul style="list-style-type: none"> Низкий уровень маркетинга; Недостаточное количество высококвалифицированного персонала; 	<p>WO – стратегия</p> <ol style="list-style-type: none"> Активное участие в мероприятиях по размещению государственных заказов на оценку; Привлечение высококвалифицированного 	<p>WT – стратегия</p> <ol style="list-style-type: none"> Создание условий труда для удержания перспективных работников; Жесткий контроль качества оказываемых услуг.

При построении расширенной SWOT-матрицы необходимо рассмотреть каждую пару сил и возможностей, сил и угроз; а также каждую пару слабостей и возможностей, слабостей и угроз.

Их сопоставление и даст возможность сформулировать стратегические задачи.

Домашнее задание

- 1. Конспект в тетрадях по теме урока.**
- 2. Подготовка к практической работе**