

## **Миссия:**

Миссия компании - обеспечить потребителям доступ к качественной оптической технике, предназначенной для совершенствования знаний о макро- и микрокосмосе, об окружающем мире и дать импульс развитию науки через совершенствование этих знаний.

## **Стратегия:**

Мировое и внутрироссийское потребление оптических товаров устойчиво растет. Однако конкуренция в отрасли достаточно высока, поэтому долгосрочная стратегическая задача компании состоит в создании устойчивых конкурентных преимуществ, которые позволят компании оставаться конкурентоспособной и создавать дополнительную стоимость для акционеров. В первую очередь, это повышение узнаваемости бренда Levenhuk на рынке оптических товаров, расширение сети продаж в Западной Европе и США, развитие собственного НИОКР и производства.

Текущими целями «Левенгук» являются увеличение объемов продаж оптической техники в соответствии с темпами роста сегмента оптических товаров российского рынка.

В ближайших планах компании – масштабная региональная экспансия в города с населением более 0,5 млн. человек и подушевыми доходами выше общероссийских показателей. Наряду с этим планируется дальнейшее расширение линейки оптической техники под брендом Levenhuk, расширение дистрибьюторской сети и географии поставок.

Долгосрочная стратегия «Левенгук» предполагает приобретение контроля за всеми элементами структуры производства, доставки и дистрибуции оптической техники, запуск и расширение собственного производства.

В среднесрочных планах компании:

Продажи:

- Увеличение доли на растущем рынке оптической техники СНГ, выход и рост присутствия компании на рынках стран Центральной и Восточной Европы. Это подразумевает в первую очередь создание и развитие соответствующей инфраструктуры. Компании предусматривает перенос успешной модели ведения бизнеса на столичном рынке в регионы и запуск новых товарных направлений. Это позволит увеличить долю в целевых сегментах и укрепить лидирующие позиции в своем сегменте.
- Расширение сети продаж в Западной Европе (открытие представительств в Германии, Франции, Великобритании), при использовании существующего офиса в Чехии будет использоваться как база для европейской экспансии компании.
- Открытие сети магазинов в Северной Америке.
- Выход на рынок государственного заказа в Российской Федерации с планируемой выручкой от реализации продукции в этом секторе 30-40% к 2016 г.

Производство:

- Создание собственных производственных мощностей в регионе Юго-Восточной Азии.
- Разработка собственной сборки для телескопов с автонаведением и программного обеспечения с локализацией для рынка России, Чехии и Украины.
- Получение патента на сборку к телескопам собственной разработки и выпустить первую линейку телескопов на собственной сборке в продажу.
- Сертификация производства в соответствии с одним из международных стандартов менеджмента качества.

НИОКР:

- Создание собственного инжинирингового центра и опытного производства в России для разработки оптико-электронных и оптико-цифровых систем нового поколения.
- Переформатирование товарной линейки в сторону увеличения количества инновационных продуктов премиального сегмента. Этот сегмент в настоящее время контролируется старейшими компаниями рынка и ограничен большим количеством патентов.
- Разработка и получение необходимых патентов и лицензий на создание оптических схем, оптического стекла и montirovok в Северной Америке и создание на их основе продвинутой оптической продукции.

Решение перечисленных задач поможет компании "Левенгук" перейти от локального лидерства в России к лидерству в мире и войти в тройку крупнейших мировых поставщиков оптической техники с необходимым для выполнения целевых финансовых показателей объемом поставок.