

Лекция 2

Миссия и стратегические цели

Миссия – это...

...краткое, возможно в виде слогана, выражение ответственности фирмы перед обществом.

...своего рода визитная карточка, в которой кратко и четко определен смысл существования предприятия.

Понятие миссии включает в себя такие характеристики предприятия, как его предназначение, полезность для окружающих, главные отличительные особенности по сравнению с другими аналогичными ему предприятиями, ценностные ориентиры и имидж

Примеры миссий крупных компаний


«Улучшение повседневной жизни каждого» IKEA 


«Предоставить людям возможность поделиться своей жизнью с другими и сделать мир более открытым и объединенным» Facebook 

«Удобно организовать всю информацию в мире и сделать ее доступной и полезной каждому» Google 

«Предоставить каждому возможность полностью» Microsoft 

«Дарить вдохновение и инновационные решения каждому атлету в мире» Nike 

«Стать номером один для энтузиастов спорта. Для достижения этого мы обещаем производить лучший продукт, опираясь на наши технологические достижения, и раздвигать границы возможностей тела» Asics 

«Лидировать в изобретении, развитии и производстве информационных технологий, в том числе программного обеспечения, компьютеров, систем хранения информации и микроэлектроники. И помогать с помощью передовых технологий улучшать бизнес наших клиентов по всему миру» IBM 

Почему миссия необходима?

- **дает субъектам внешней среды общее представление о том, что собой представляет организация, к чему она стремится, какие средства она готова использовать в своей деятельности, какова ее философия и т. п.**
- **способствует формированию единения внутри организации и созданию корпоративного духа**
- **создает возможность для более действенного управления организацией**



Цели фирмы

Цель — это конкретное состояние отдельных характеристик организации, достижение которых является для нее желательным и на достижение которых направлена ее деятельность.

Основные характеристики стратегических целей:

- **конкретность и измеримость.** Выражая цели в четких измеримых формах, руководство создает базу для принятия решений и оценки хода работ;
- **горизонт планирования.** Выделяют долгосрочные (горизонт планирования более 5 лет), среднесрочные (плановый период от 1 года до 5 лет) и краткосрочные (обычно в пределах года) цели. Чем уже горизонт планирования, тем конкретнее должна быть выражена цель;
- **достижимость.** Цели устанавливаются так, чтобы они не превышали возможности предприятия. Установление недостижимых целей блокирует стремление работников к успеху и снижает мотивацию труда;
- **непротиворечивость.** Действия и решения, необходимые для достижения одной цели, не должны мешать достижению других.

Базовые цели экономической стратегии находятся в следующих областях:

- **Положение на рынке**
- **Инновации**
- **Маркетинг**
- **Производство**
- **Финансы**
- **Управление персоналом**
- **Менеджмент**

Классификация целей фирмы:

1. По временной области:

- ❖ текущие
- ❖ среднесрочные
- ❖ долгосрочные

2. По качественному признаку:

- ❖ технологические
- ❖ экономические
- ❖ производственные
- ❖ административные
- ❖ маркетинговые

3. По функциональному признаку :

- ❖ маркетинговые
- ❖ инновационные
- ❖ производственные
- ❖ социальные

Тактические цели...

...отражают отдельные этапы достижения стратегических, например, проведение капитального ремонта. Они бывают оперативными (цели годового плана) и операционными (текущие задания).

Оперативные цели – это цели, конкретизированные на уровне отдельных рабочих групп.

Операционные цели – касаются текущей деятельности, разрабатываются максимально детально

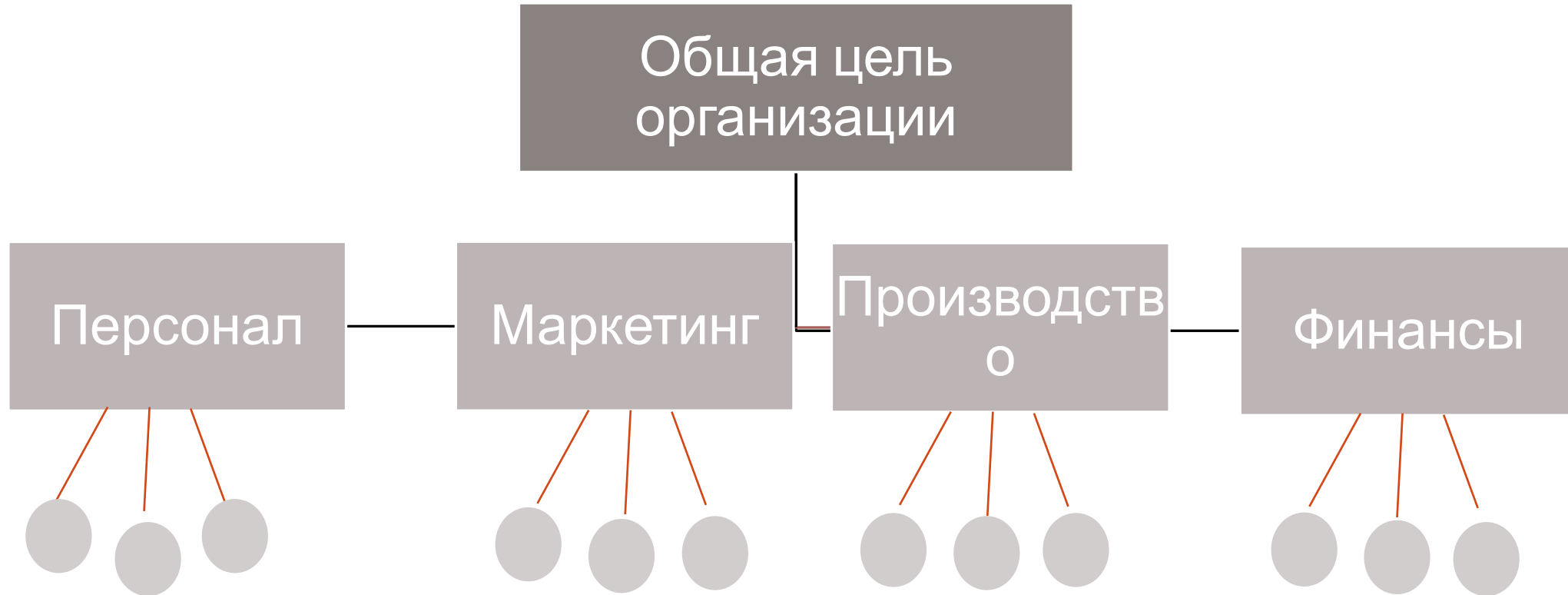
Стратегические цели

Стратегические цели - система основных маркетинговых ориентиров развития компании в долгосрочном периоде, в соответствии с которыми разрабатывается маркетинговая, финансовая, сбытовая стратегия и формируется политика по основным аспектам маркетинга.

Примеры стратегических целей:

- увеличение дохода;
- рост объемов продаж;
- увеличение доли рынка;
- создание и улучшение имиджа, известности предприятия и его продукции.

Иерархия стратегических целей предприятия:



Иерархия стратегических целей предприятия:

1. общая цель должна содержать описание конечного результата;
2. при развертывании общей цели в иерархическую структуру исходят из того, что реализация подцелей каждого последующего уровня является необходимым и достаточным условием достижения целей предыдущего уровня;
3. при формулировке целей разных уровней необходимо описывать желаемые результаты, а не способы их получения;
4. подцели каждого уровня должны быть независимы друг от друга и не выводимы друг из друга;
5. фундамент дерева целей должны составлять задачи, представляющие собой формулировку работ, которые могут быть выполнены определенным способом в установленные сроки.

Операционные цели -

- это специфические, измеряемые результаты деятельности отделов, рабочих групп, отдельных работников в организации. Являются средством достижения тактических целей.

Выделяют три основные операционные цели:

- поддержание количества денег на постоянном уровне, невзирая на колебания ставки процента;
- поддержание ставки процента на постоянном уровне;
- рост ставки процента одновременно с ростом количества денег.

Задачи фирмы – это...

... достижения результатов, которые предполагается получить в пределах планового периода.

Фирма — это единица предпринимательской деятельности, оформленная юридически и реализующая собственные интересы посредством производства и продажи товаров и услуг с использованием различных факторов производства.



К задачам фирмы относят:

- получение дохода владельцем предприятия (среди владельцев могут быть государство, акционеры, частные лица);
- обеспечение потребителей продукцией предприятия в соответствии с договорами и рыночным спросом;
- обеспечение персонала предприятия заработной платой, нормальными условиями труда и возможностью профессионального роста;
- создание рабочих мест для населения, живущего в окрестностях предприятия;
- охрана окружающей среды: земли, воздушного и водного бассейнов;
- недопущение сбоев в работе предприятия (срыва поставки, выпуска бракованной продукции, резкого сокращения объемов производства и снижения рентабельности).

Спасибо за
внимание!