

ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ

М.В. Попкова, студент

А.А. Ларина, студент

**Дальневосточный федеральный университет
(Россия, г. Владивосток)**

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос актуальности применения целеполагания с целью эффективного достижения поставленных перед организацией задач. В условиях современной рыночной экономики повышаются требования к ведению бизнеса, в связи с чем, компаниям необходимо внедрять новые методики в сфере управления, менеджмента предприятия. Кроме того, раскрыты условия, необходимые для применения программы управления по целям в организации.

Ключевые слова: управление, бизнес-планирование, менеджмент, целеполагание, бизнес.

В условиях современной рыночной экономики все большее значение приобретает система управления. На сегодняшний день принято определять пять функций управления, таких как:

- планирование;
- организация;
- руководство;
- контроль;
- координация.

Управлению бизнес-планированием, а также его контролирующим функциям зачастую уделяют меньше внимания, чем должны. Одним из способов укрепления этих функций является эффективная постановка целей.

Должны быть установлены долгосрочные цели продаж, прибыли, конкурентной позиции, развития умений персонала и производственных отношений. Затем устанавливаются цели на текущий год, которые, в конечном итоге, приведут к достижению долгосрочных задач.

В данной статье, мы постараемся составить эффективную стратегию по определению целей для организаций малого и среднего бизнеса, а также составлению эффективного бизнес-плана.

Традиционно люди работали в соответствии с должностными инструкциями, в которых перечислены основные их виды деятельности. Подход «Управление по целям», в первую очередь, направлен на получение конкретных результатов.

Давайте рассмотрим пример. Предположим, что в организации есть менеджер

по кредитам и в описании его должностных обязанностей указывается то, что данный сотрудник контролирует кредитные операции компании. Затем перечисляются действия кредитного менеджера. В рамках нашей программы у кредитного менеджера может быть пять или шесть целей, охватывающих важные аспекты его работы. Одна из целей может заключаться в увеличении объема продаж в кредит.

Рассмотрим следующий пример. Традиционное должностное задание для специалиста по персоналу может включать в себя формулировку о проведении программы по подбору персонала для вашей компании. В рамках нашего подхода работа специалиста должна охватывать от четырех до шести целей одновременно, одной из которых может быть «наем новых сотрудников в указанных категориях к первому июля».

Таким образом, основным смыслом нашей программы является то, что мы сосредоточены на результатах, а не на действиях. Также стоит отметить, что данная программа рассматривает работу с точки зрения того, чего она должна достичь. Деятельность никогда не является существенным элементом. Это всего лишь промежуточный шаг, ведущий к желаемому результату.

При разработке долгосрочных планов, вам необходимо задуматься над следующими вопросами:

– Какие проблемы в обществе решает мой бизнес?

– Удовлетворяете ли вы, на сегодняшний день, потребности ваших клиентов в полной мере?

– Появляются ли новые потребности клиентов, которые потребуют существенных изменений для вашей компании в следующем году?

Например, один владелец бизнеса занимался изготовлением металлических мусорных баков. Когда продажи начали падать, владелец был вынужден пересмотреть направленность своего бизнеса. Чтобы вернуть утраченные продажи и продолжать расти, владелец переопределил продукт – стал производить металлические тары.

То, каким образом вы рассматриваете свой бизнес, обеспечит рамки для вашего планирования в отношении рынков, разработки продукции, зданий и оборудования, финансовых потребностей и численности персонала.

Ваши долгосрочные цели должны быть четко изложены вашим менеджерам, однако для действительно эффективной программы ваши менеджеры должны участвовать в формулировании этих долгосрочных целей. Если они принимали участие в формировании долгосрочных целей компании, то, скорее всего, они будут более привержены к их достижению.

«Управление по целям» может использоваться не во всех видах организаций. Для того, чтобы определить, имеет ли смысл использовать данную программу необходимо определить, обладает ли ваша организация минимальными требованиями для её использования, таким требованиям являются:

1. Работа каждого менеджера включает в себя от пяти до десяти целей, выраженных в конкретных, измеримых условиях.

Библиографический список

1. Коллинз Джим «От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет...»

2. Бекетова Ольга «Бизнес-планирование: конспект лекций»

3. Гейтс Билл «Бизнес со скоростью мысли»

4. Нефедова Ирина «Бизнес-планирование. Шпаргалка»

2. Каждый менеджер предлагает вам перечень своих целей в письменном виде. Когда вы оба соглашаетесь на каждую цель, готовится окончательное письменное заявление о целях.

3. Каждая цель состоит из формулировки цели, того, как она будет измерена, а также этапов работы, необходимых для ее завершения.

4. Результаты систематически определяются через регулярные промежутки времени (по крайней мере, ежеквартально) и сравниваются с целями.

5. Когда прогресс в достижении целей не соответствует вашим планам, выявляются проблемы и предпринимаются корректирующие действия.

6. Цели на каждом уровне управления взаимосвязаны с уровнем выше или уровнем ниже.

Когда ваша компания впервые начнет работать по данной программе, ваши менеджеры должны будут пройти обучение. Им будет необходимо научиться ставить перед собой «правильные цели», также разрабатывать способы эффективного измерения реальных проблем, которые угрожают их достижению, а затем предпринимать шаги для решения этих проблем. и достигать цели, охват и количество целей могут быть расширены.

Трудно заставить людей думать о результатах, а не о деятельности, связанной с их работой. Однако это можно сделать. Последовательность шагов, которые использует одна компания, может не сработать для другой. Если вы чувствуете, что готовы внедрить данную программу в свою компанию следуйте рабочему плану: укажите свои цели, ожидаемые проблемы и этапы работы, необходимые для управления целями вашей компании.

SETTING GOALS IN BUSINESS MANAGEMENT

M.V. Popkov, student

A.A. Larina, student

Far Eastern federal university

(Russia, Vladivostok)

Abstract. *The article discusses the relevance of the application of goal-setting with a view to effectively achieving the tasks assigned to the organization. In the conditions of the modern market economy, the requirements for doing business are increasing, in this connection, companies need to introduce new methods in the sphere of management and enterprise management. In addition, the conditions necessary to apply the management program to the objectives in the organization are disclosed.*

Keywords: *business planning, management, goal-setting, business.*