

**ДИСТАНЦИОННО ОБУЧЕНИЕ**

**Бакалавърска програма**

**Специалност “Бизнес администрация”**

# **КУРСОВА РАБОТА**

**на тема:**

**МИСИЯ, ЦЕЛИ И СТРАТЕГИЯ ЗА РАЗВИТИЕ**



**Изготвил:**

**Проверил:**

**2015**

## **ВЪВЕДЕНИЕ**

Широко прието е, че не съществува единна, общовалидна дефиниция на стратегия и процес на стратегия. Стратегията е модел, който интегрира основните цели, политики и последователни действия на една организация в единно цяло. Добре формулираната стратегия помага за управление и разпределяне на ресурсите на организацията въз основа на нейните относителни вътрешни компетенции и недостатъци, очаквани промени в околната среда и условни ходове от интелигентните<sup>1</sup>.

В съответствие с определението на стратегия, стратегически процес описва потока на стратегически дейности и се занимава с това как трябва да се изготви стратегията, анализира, модифицира, оценява, изпълнява и съобщава. Стратегическият процес подчертава целенасочен характер на стратегическото управление.

Повечето автори представят стратегическият процес като рамка, която се състои от няколко отделни фази. Традиционно, тези стратегически дейности следват определена прогресия като всички етапи са теоретично и причинно свързани помежду си. Независимо от това моделите на стратегическия процес се различават по сложност и фокус<sup>2</sup>.

### **1. ПРЕДСТАВЯНЕ НА ФИРМАТА**

General Electric (GE) е учредена на 15 април 1892 г. Тя диверсифицирана в инфраструктурни и финансови услуги. Продуктите и услугите на компанията варират от самолетните двигатели, производство на енергия, производството на петрол и газ, оборудване и домакински уреди за медицински изображения, бизнес и потребителско финансиране и промишлени продукти. Дружеството оперира своите сегменти чрез осем предприятия, определени въз основа на пазарите, които те обслужват: енергия и вода, масло и газ, управление на енергията, авиация, здравеопазване, транспорт, уреди и осветление, както и капиталови услуги. Дружеството оперира в около 175 страни.

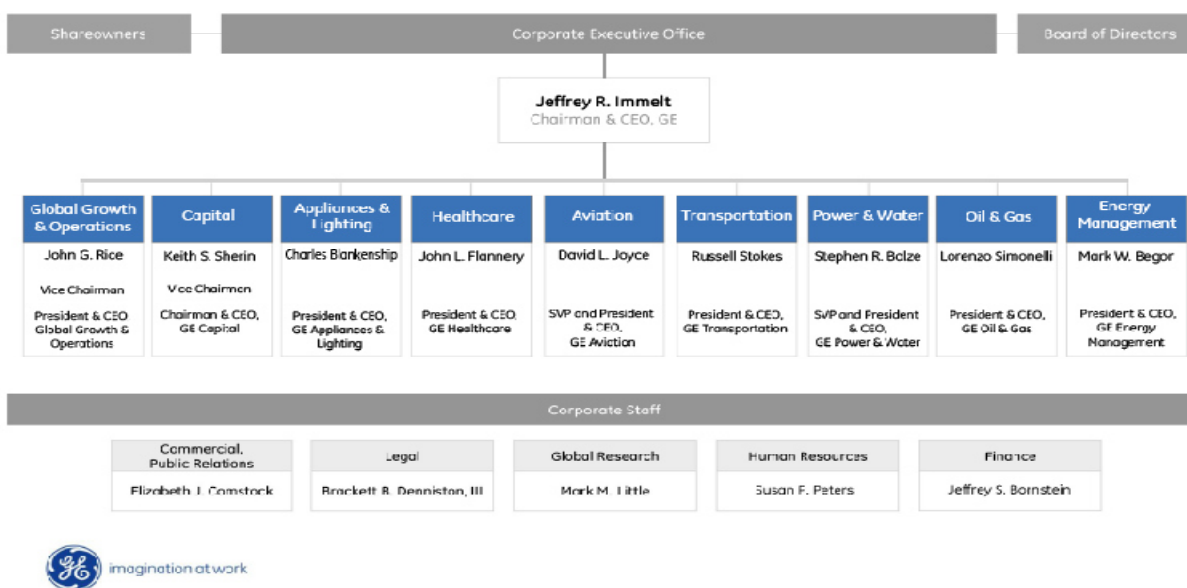
---

<sup>1</sup> Quinn, J.B. (1980). *Strategies for Change: Logical Incrementalism*, Homewood, IL, с.7

<sup>2</sup> Brockner, J. (2002). Making Sense of Procedural Fairness: How High Procedural Fairness Can Reduce or Heighten the Influence of Outcome Favorability, in: *Academy of Management Review*, Vol. 27, No. 1, pp. 58-76.

Фиг.1 Организационна структура (2014)

GE Company Organization Chart  
Updated November 2014



Източник: [http://www.ge.com/pdf/company/ge\\_organization\\_chart.pdf](http://www.ge.com/pdf/company/ge_organization_chart.pdf)

Всеки един от сегментите, който се определят като комерсиален, не продава на отделните потребители, а по-скоро обслужва организации, които предоставят продукти и услуги на крайните потребители. Всеки сегмент определен като „Input” е този, който основно участва в бизнеса по предоставянето на енергия или изграждане на критична инфраструктура. „Услугите” са финансови услуги и развлекателни услуги

Табл. 1 Сегменти и характеристики

Сегмент	Дял от приходите FY14 (%)	Дял от оперативната печалба FY14 (%)	Класификация
Power & Water	17	20	Commercial Inputs
Oil and Gas	11	9	Commercial Inputs
Energy Management	5	0	Commercial High Tech
Aviation	15	18	Commercial High Tech
Healthcare	12	12	Commercial High Tech
Transportation	4	5	Commercial High Tech