

**Серия «Организация»**

**Исполнительное письмо**

**ЦЕЛИ И ЗАМЫСЛЫ**

От 03.02.15

Пересмотрено 06.11.2018

В папку штатного сотрудника

В данный момент наша компания активно развивается и расширяется на протяжении достаточно длительного времени. Мы продаем нашу продукцию как по Украине так и в страны ближнего зарубежья и бывшего СНГ. У нас есть постоянные клиенты и постоянные поставщики. Со многими из них на протяжении работы завязались прочные доверительные отношения. И для того чтобы каждый сотрудник понимал, чем занимается наша компания, чтобы каждый отдельный сотрудник работал как часть единого большого механизма и чтобы все вместе работали как одно единое целое над одной глобальной целью - я прописал цель и замысел компании. То есть то, ради чего работает компания и за счет чего компания осуществляет свою цель. Именно цель и замысел являются основой командной работы, и все члены компании должны иметь о них точное представление.

При этом немного поразмыслив, я пришел к выводу, что если мы работаем на благо общества, а сами при этом в нищите, то любая, даже самая вдохновляющая цель, не будет вдохновлять ни сотрудников ни руководителей. Более того, на протяжении всей своей деятельности я в первую очередь думаю о том, как создать комфортные условия работы для сотрудников, как обеспечить им потребность в достижениях, в том числе и финансовых, и как удовлетворить желание сотрудников подниматься по карьерной лестнице. Поэтому я долго пытался переделать цель компании, чтобы в ней отразилась моя идея с одной стороны - заботиться о клиенте, с другой стороны - заботиться о каждом сотруднике компании. Не получалось. И я решил, что у нас должно быть 2 цели: одна внешняя, которая предназначена для клиентов и средств массовой информации (СМИ), а вторая внутренняя, которая предназначена для сотрудников компании. Если первая цель показывает для чего работает компания, то вторая объясняет каждому сотруднику, для чего ему осуществлять цели компании и что ему лично даст осуществление этой грандиозной цели.

**ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ КОМПАНИИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ И СМИ:** Создать Европейский уровень отношений с партнерами\*\* на рынке В2В\*.

\*«В2В» — «Бизнес для бизнеса» — термин, определяющий вид взаимодействия контрагентов. Это юридические лица, которые работают не на конечного рядового потребителя, а на такие же компании, то есть на другой бизнес.

\*\* Партнер (в бизнесе) - это человек, организация, или фирма, с которыми сотрудничает компания. То есть любая форма сотрудничества компании с окружением. Это и поставщики, и клиенты и сотрудники компании, и даже некоторые конкуренты. (*Перед переговорами с иностранными партнерами все немного волновались)*

**ЗАМЫСЕЛ КОМПАНИИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ И СМИ:** Создать для клиента такие условия сотрудничества, чтобы клиент полностью забыл о вопросах, связанных со снабжением своего предприятия и сосредоточился на своей основной деятельности.

**ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ КОМПАНИИ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ:** Построить совместными усилиями такую компанию, чтобы абсолютно каждый работающий в компании сотрудник, мог бы обеспечить себе достойный уровень жизни, получил возможность удовлетворить свои потребности в карьерном росте, и испытывал бы истинную гордость за свой личный вклад в решение проблем партнеров за счет создания Европейского уровня взаимоотношений отношений с теми партнерами, с которыми взаимодействует сотрудник в своем отделении или отделе.

**ЗАМЫСЕЛ КОМПАНИИ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ:** Создать для клиента такие условия сотрудничества, чтобы клиент полностью забыл о вопросах, связанных со снабжением своего предприятия и сосредоточился на своей основной деятельности. Клиент сможет это сделать за счет того, что каждый сотрудник компании идеально производит свой ценный конечный продукт. В итоге вся компания производит свой продукт и клиент получает товар, который соответствует всем техническим характеристикам клиента, товар находится в надлежащей упаковке, снабженный всей необходимой документацией и доставленный в срок в указанное клиентом место.

За многие годы работы Торговая Группа «ВБА» стала одним из лидеров украинского рынка во много благодаря тому, что мы неоднократно доказывали свою способность достигать намеченных промежуточных целей. И то, что никакие трудности не собьют нас с пути. И я уверен: всего через несколько лет наша цель воплотится в жизнь и поможет сделать рынок В2В более понятным и прогнозируемым, по сравнению с тем, что есть на данный момент. Так что давайте следовать этим целям и замыслам и тем самым мы окажем неоценимое влияние на весь национальный бизнес.

Владелец ООО «Компания ВБА»

Мороз Геннадий