

maksimiziranje dobička, ali pa obstaja še kakšen sekundarni cilj, ki v določenih pogojih omejuje to zahtevo po maksimalnem dobičku.

Ceprav bi pričakovali, da bo dobiček poglavitna ciljna kategorija vsaj v kapitalističnih gospodarskih okoljih, pa se izkaže, da ni tako. Na splošno si največ organizacij določi kot poglavitni cilj svojega delovanja in obstoja preživetje. V bistvu je ideja preživetja v tem, da se v organizaciji sprejemajo takšne odločitve, ki zagotavljajo ohranjanje njene finančne stabilnosti. Pomeni pa lahko tudi željo, da organizacija še naprej obstaja z nekim namenom, ki je lahko različen od njenega prvotnega namena. S tem se da pogosto razložiti, zakaj se organizacije spreminjajo: integrirajo ali diverzificirajo, spreminjajo lokacijo, lansirajo nove izdelke, in podobno.

Zelo razširjen poslovni cilj je tudi širjenje ali ekspanzija, ki se jasno loči od ostalih dveh ciljnih kategorij, dobička in preživetja, čeprav med njimi obstaja tudi določena vez. Ekspanzija je ena od možnih razvojnih smeri, ki jo lahko podjetje izbere, da bi preživelo, ali pa da bi povečalo dobiček. Rast je naravni cilj tistih organizacij, katerih obseg in doseg je možno meriti s količino ali vrednostjo outputa, pa tudi organizacij v državni ali javni upravi, pri katerih ni izrazitih omejitev financiranja njihovega delovanja.

Naslednja ciljna kategorija, ravnovesje, odraža predvsem človekov odpor do sprememb. Ljudje na splošno težijo po stabilnosti in sigurnosti v okoljih, v katerih delujejo. Kljub temu, da so stalno izpostavljeni pritiskom po spremembah, pa je na vseh nivojih ekonomskega in družbenega razvoja v ljudeh tudi stalno prisotna želja po stabilnosti. Brez ravnovesja kot začetnega stanja je mnogo težje ustvariti pogoje za preživetje, ekspanzijo ali dobiček.

Opisane štiri kategorije splošnih poslovnih ciljev lahko zadovoljijo marsikatero poslovno situacijo. Vendar pa obstajajo tudi takšni poslovni primeri, ki jih ni možno identificirati s temi kategorijami ciljev. Zato se ponuja še ena kategorija