

image not found or type unknown



Сегодня бизнес не только способствует экономическому росту отдельных государств, но и играет важную роль в улучшении быта людей, становящихся все более мобильными в условиях глобализации. Россия в этом процессе не исключение. В последнее десятилетие отечественный рынок коммерческих услуг развиваются быстрыми темпами, особенно в крупных промышленных и финансовых центрах страны. Если рассмотреть факторы, от которых зависит успех любой организации, конечно, стоит разобраться о работе внутри организации. Думаю, многие знают о том, что успех зависит не только от качества продукта или услуги, так как внешнее окружение организации все больше становится источником многих проблем руководителей.

На сегодняшний момент для эффективного выполнения управленческих функций нужно понимать действие этих внешних переменных. Возникает вопрос: что мы можем отнести к внешней среде организации? Ведь это огромная яма факторов, которая влияет на деятельность организации. Рассмотрим первый и главный фактор – потребители. Любая цель бизнеса это – «создание» потребителей. Сейчас все активно устраивают свою работу в интернете, создавая однотипные продукты, о которых слышали уже вчера. Но почему-то, создатели не задумываются о том, что удовлетворение потребности покупателя влияет на процессы внутри организации. Потребителями могут быть как население, так и посредники или торговые организации, которые приобретают товар для перепродажи. Так же можно сказать что, потребитель – главное действующее лицо на рынке, у которого свобода выбора – где и что покупать. Поэтому, не стоит забывать, создавая той или иной продукт, ты должен быть лучше своего конкурента на рынке. Отсюда следует следующий фактор внешней организации. Конкуренция – каждый понимает значение этого слова, но как показывает практика, многие организации не справляются с конкурентами на рынке, и весь бизнес приходит к закрытию или перепродажи. Таким образом, у любой организации существуют два вида конкурентов: прямые конкуренты - производители аналогичных товаров, здесь все понятно; косвенные конкуренты - производители заменителей, для примера можно взять пивную компанию и компанию безалкогольных напитков. Для ведения хозяйственной деятельности каждой компании нужны внешние поставки: сырье, материалы, трудовые ресурсы, капитал. В этом случае сразу возникает прямая зависимость между организацией и сетью поставщиков, обеспечивающих поставки

указанных ресурсов. Договариваясь на рынке закупок, первое, что заинтересует создателя это условия получения ресурсов, а именно: цена, качество и условия поставки (сроки, объемы, условия платежа и т. д.). Именно эти тенденции на рынке закупок влияют на общий товарооборот предприятия. Не стоит забывать, что соперничество между организациями идет не только за потребителей, а также борьба за трудовые ресурсы, материалы, капитал и право использовать определенные технические нововведения. Эти пункты имеют отношение к среде прямого воздействия. Среда косвенного воздействия обычно сложнее, чем среда прямого воздействия. Руководство зачастую вынуждено опираться на предположения о такой среде, основываясь на неполной информации, в попытках спрогнозировать возможные последствия для организации. Мы разобрались с конкуренцией и потребителями, но экономические факторы были и будут главным гостем любой организации. Важно понимать, что то или иное конкретное изменение состояния экономики может оказать положительное воздействие на одни и отрицательное на другие организации. Поэтому любой бизнес имеет хорошего «друга», тобишь финансиста. Инфляция, экономический спад – руководство компании должно быть готово к любому изменению экономической ситуации. Потому что состояние мировой экономики влияет на стоимость всех вводимых ресурсов и способность потребителей покупать определенные товары и услуги. Поскольку от руководства зависит выживание организации, менеджер обязан уметь выявлять существенные факторы в окружении, которые повлияют на его организацию. В условиях глобализации конкуренции, когда практически у всех крупных предприятий есть доступ к одним и тем же технологиям и источникам аналитической информации, невозможно не считаться с тем фактом, что ключевое влияние на эффективное достижение целей организации, и ее конкурентоспособность оказывает фактор эффективного принятия управленческих решений на всех уровнях руководства организации. Так как крупные организации являются сложными системами, и решения в конечном итоге принимаются людьми, то существует целый ряд факторов, значительно влияющих на эффективность процесса принятия управленческих решений. Обслуживающему персоналу необходимо иметь опыт работы или пройти профессиональную подготовку. Степень подготовки определяется уровнем предоставляемых услуг. Администрация должна систематически организовать мероприятия по совершенствованию знаний, повышению квалификации и профессионального мастерства обслуживающего персонала на основе его теоретической подготовки и практических навыков. Есть еще один главный фактор внешней среды бизнеса – политическая обстановка. Настроения администрации, законодательных органов и

судов в отношении бизнеса, эти аспекты очень важны для руководителей организации. Так же можно упомянуть о группах особых интересов и лоббисты. Все учреждения госрегулирования, например: комиссия по торговле между штатами и Федеральная комиссия по связи, являются объектами внимания лоббистских групп, представляющих организации, на которых сказываются решения этих учреждений.

В общем, внешнюю среду организации можно охарактеризовать как всю совокупность факторов, влияющих на деятельность организации, а именно: потребители, конкуренты, правительственные учреждения, поставщики, финансовые организации, источники трудовых ресурсов, всё это и раскрывает понятие нашего заголовка.