

Значење и важност на продуктивноста во водењето бизнис

Продуктивноста за водење на бизнисот има големи значење, бидејќи продуктивноста го носи и профитот на еден бизнис. Колку повеќе еден бизнис во било која област е по продуктивен тоа значи дека тоа претпријатие е успешно и заработува многу. Нормално за да има голема продуктивност мора да има и успешен човек во организацијата. Тој човек е менаџерот. Менаџерот е тој кој што ги насочува вработените како да работат и кој што да работи така што тој вработен ќе донесе поголеми приноси за претпријатието а воедно и продуктивно. Значењето и важноста на продуктивноста се во тесна корелација односно се тесно поврзани. Важноста е од големо значење бидејќи како што споменав погоре менаџерот секогаш приоритет му е да има поголема продуктивност, со ова се кажува дека продуктивноста е меѓу првите елементи. Но меѓутоа сепак не е толку едноставно за да едно претпријатие има продуктивност мора позади него да стојат и успешни луѓе, а и капитал за потпора. Капиталот е исто така значаен бидејќи без него и не се може да се отпочне бизнис. На почетокот нормално тоа е малце тешко, бидејќи и капиталот треба да се алоцира таму каде што ќе даде најголеми приноси односно ќе се врати со поголема продуктивност. Продуктивност како продуктивност е тоа колку може едно претпријатие еден бизнис да постигне, да произведе, да направи услуги итн. Значи секој бизнис си има свој капацитет. Но тој капацитет некогаш се движи и нагоре бидејќи бизнисот се разива, се вработуваат повеќе луѓе и со тоа се доаѓа до нова поголема продуктивност од претходно. Значи доколку се има поголема продуктивност тој бизнис ќе има што да изнесе на пазарот и да продава дали било тоа стока и услуга безразлика. Нормално за продуктивноста треба и да се понуди на пазарот и квалитетена стока или услуга по цена која ќе одговара за потрошувачите. Под потрошувачи нормално не се јавуваат само физичките лица туку и правните лица односно фирмите. Затоа бизнисите кои сакаат да бидат продуктивни и да заземаат дел од пазарот на стоки и услуги треба да се адаптираат и на конкуренцијата и да нудат исти или слични стоки и услуги со подобар квалитет и нормално исти или слични цени како конкурентите. Но доколку тој бизнис работи со помала конкуренција или е монопол за него е полесно да стане по продуктивен затоа што нема многу ривали и може да си дозволи да си ја формира сам цената а не да ја формира пазарот. Со тоа потрошувачите се проморани да купуваат од едно место и со тоа тоа претпријатие ќе има поголем капитал, а капиталот носи нови вложувања, со тоа и нови работни места исто така и поголема продуктивност. Затоа што секој нов работник ќе донесе повеќе за тој бизнис.

Значење на поимот мотивацијата

Мотивацијата има доста големо значење за тоа како ќе работат вработените во една организација. Доколку мотивацијата на еден вработен му е поголема тој повеќе придонесува за претпријатието односно ќе работи повеќе бидејќи на крај знае дека ќе добие награда. Наградата како награда немора да биде само парична награда т.е. бонус на крајот од месецот, туку таа може да биде и со тоа што тој вработен ќе му дадат унапредување или нешто слично. Мотивацијата може да се разгледува од две страни и тоа внатрешна и надворешна мотивација. Под внатрешна мотивација се подразбира тоа дека вработениот ја сака работата која што ја работи сака да го работи тоа и си има мотивација да се вложува повеќе себеси, само заради тоа што знае дека само така ќе биде посреќен, затоа што ако се внесе повеќе во работата тоа ќе биде позитивно и за него и за претпријатието за кое работи. Бидејќи организацијата ќе биде задоволна од работата на самите вработени дека се мотивирани да работат сами односно имаат внатрешна мотивација со тоа доаѓа и до поголема продуктивност. Мотивацијата и продуктивноста се секогаш тесно поврзани. За разлика од внатрешната надворешната мотивација е онаа која менаџерите им ја наметнуваат на вработените со тоа што им задаваат задачи да ги изработат за да на крај ако ја изработат добро т.е. без грешки и во точно определен рок вработените кои работат на задачата добиваат награди, дали биле тие парични, унапредување или било што друго со некакви бонуси. Знаќи преку тоа се мотивираат вработените. Менаџерите имаат само една цел зошто би ги мотивирале вработените, а тоа е за да се внесат повеќе во претпријатието односно повеќе да работат и да се зголеми продуктивноста на претпријатието, да влегуваат повеќе пари, да стане по профитабилно. Но нормално менаџерите треба рационално да ги распоредат вработените каде што треба, бидејќи не секој човек е способен да работи се за да може да се прилагоди во секоја задача. Секој човек си знае какви му се можностите и способностите и за тоа менаџерот треба да пази кој каде го става да работи, не треба да погреша во тоа бидејќи така работникот нема да биде мотивиран да работи бидејќи нема да ја сака работата која му е зададена.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com