

POSLOVNI SISTEM

Poslovni sistem lahko opredelimo kot organizirano in produktivno delovanje ljudi, ki je bodisi javno ali zasebno, profitno orientirano ali dobrodelno. Ne glede na to ali gre za združenje, državno institucijo, zasebnega podjetnika ali multinacionalno družbo, imajo vsi nekaj skupnega: v vseh so vključeni človeški in fizični resursi in v vseh se ukvarjajo s problemom, kako te resurse uporabiti.

Značilnost poslovnih sistemov je, da delujejo na nek organiziran način in s svojim delovanjem skušajo doseči vnaprej zastavljene cilje. Za doseg te ciljev je potrebno sprejemati poslovne odločitve, kar pa je možno le, če so na voljo ustrezne informacije.

Poslovni sistem se organizira in deluje z namenom, da se vključi v določen posel ali stroko, ali pa da zagotovi ustrezne storitve oz. kapacitete. Vsak tak sistem mora imeti opredeljene (enega ali več) namene, ki mu določajo splošno identiteto in nakazujejo naravo njegovega delovanja. Kaj pa je s cilji takega sistema?

Najbolj splošno bi lahko organizacijski cilj opredelili kot neko "željeno splošno stanje, ki ga organizacija skuša doseči s svojim delovanjem". Poslovni cilji pa so le redko enostavni in niso le interna zadeva organizacije, temveč so močno občutljivi na vplive izven sistema. Po definiciji morajo biti cilji specifični v tem smislu, da določajo okvir, v katerem se vsi elementi poslovanja opredelijo in v njem delujejo. Poznamo dve vrsti ciljev:

- primarne ali splošne cilje, ki se nanašajo na politiko in dolgoročne usmeritve poslovnega sistema, in
- sekundarne cilje, ki se nanašajo na finančne in fizične resurse in se določajo na nižjih nivojih upravljanja. Z doseganjem sekundarnih ciljev se izpolnjujejo tudi primarni oz. splošni cilji poslovnega sistema.