

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

EKSMO
EDUCATION



**ХИТ
сезона**

ЭКЗ **У** МЕН

В КАРМАНЕ

Елена Логинова

**Коммерческая деятельность:
конспект лекций**

«Научная книга»

Логинова Е. Ю.

Коммерческая деятельность: конспект лекций / Е. Ю. Логинова —
«Научная книга»,

Конспект лекций соответствует требованиям Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования. Доступность и краткость изложения позволяют быстро и легко получить основные знания по предмету, подготовиться и успешно сдать зачет и экзамен. Рассматриваются понятие, сущность и виды предпринимательства, бизнес-операции, структура бизнес-плана, формы организации бизнеса и многое другое. Для студентов экономических вузов и колледжей, а также тех, кто самостоятельно изучает данный предмет.

© Логинова Е. Ю.

© Научная книга

Содержание

ЛЕКЦИЯ № 1. Что есть бизнес?	5
1. Бизнес и предпринимательство. Понятие и сущность	5
2. Основные признаки и черты предпринимательства	7
3. Формы предпринимательства	9
4. История российского предпринимательства	10
5. Ресурсы, факторы и результаты бизнеса	13
6. Новые подходы к проблеме повышения эффективности предпринимательства	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Елена Николаевна Егорова, Елена Юрьевна Логинова Коммерческая деятельность: конспект лекций

ЛЕКЦИЯ № 1. Что есть бизнес?

1. Бизнес и предпринимательство. Понятие и сущность

При любой экономической системе есть силы, которые являются ведущими в осуществлении основной экономической цели данной системы. В планово-административной системе – это государственные предприятия, в рыночной – бизнес и предпринимательство всех форм собственности, разделяемые по объемам производства на малый, средний и крупный бизнес. Существенное значение играют малые формы бизнеса из-за их многочисленности и высокой рентабельности.

Бизнес и предпринимательство – одни из главных элементов рыночной экономики, без них государство не может интенсивно развиваться. Бизнес и предпринимательство влияют на темпы экономического роста государства, структуру, объем и качество валового национального продукта.

В последнее время такие понятия, как «бизнес» и «предпринимательство», стали смешиваться и утрачивать свой первоначальный смысл.

Одно из самых распространенных на сегодняшний день определений говорит, что **бизнес** – это любая деятельность, направленная на получение прибыли, осуществляемая путем реализации пользующихся спросом товаров и услуг.

Однако существуют и другие определения, более адаптированные к реальным условиям, например: бизнес – это предпринимательская деятельность, которая ведется субъектами рыночной экономики и государственными органами за счет собственных или заемных средств под свою ответственность и главными целями которой являются получение прибыли и развитие собственного предприятия.

Предпринимательство или предпринимательская деятельность – самостоятельная деятельность граждан и их коопераций, связанная с риском, осуществляемая под свою ответственность, направленная на получение дохода от использования имущества, реализации товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, в соответствии с законом.

Разделить эти понятия сложно, поскольку они равнозначны, однако, безусловно, имеются отличия.

Бизнес, как и предпринимательская деятельность, делится по размерам своей реализации на крупный, средний и малый. Они отличаются существенно и в объемах производства, и в размерах основных фондов, и в трудовых и финансовых ресурсах. **Крупный бизнес** – это одна из основ современной экономики, а мелкое и среднее предпринимательство – важный показатель ее состояния и развития.

Предпринимательство как основа бизнеса предполагает собственное дело, что всегда связано с опасностью потерять его и лишиться затраченных материальных и интеллектуальных ресурсов.

Для интенсивного развития бизнеса и предпринимательства необходимы определенные условия и факторы:

- 1) предпринимательская способность, личные интересы, созидательные идеи, выгоды;
- 2) существование свободного места на рынке или вероятность расширения рынка;
- 3) возможность увеличения прибыли;
- 4) способность экономно использовать ресурсы, введение новшеств;
- 5) возможность предсказания кризисных ситуаций и путей их разрешения.

Каждый начинающий предприниматель или бизнесмен должен предварительно проанализировать все факторы, влияющие на дело, например:

- 1) выбрать главное направление собственного дела, учитывая собственный опыт, имеющиеся ресурсы, потенциал и (не в последнюю очередь) конкуренцию и возможный спрос;
- 2) определить тактику и стратегию организации, коммерческие возможности, подобрать квалифицированный персонал;
- 3) оценить финансовый потенциал предприятия, просчитать затраты, оборотные и основные средства, необходимый размер уставного капитала и привлечение возможных спонсоров.

На развитие предпринимательства, кроме способностей и желания самого предпринимателя, велико влияние государственной политики и состояния экономики в целом.

2. Основные признаки и черты предпринимательства

Предпринимательство играет ключевую роль в становлении и развитии рыночных отношений. Мировой опыт показывает, что чем больше возможностей для своей деятельности у отдельных предпринимателей, тем более высоки темпы развития экономики страны. Поэтому очень важно формирование благоприятных условий в стране для развития предпринимательской деятельности.

Предприниматели сталкиваются в своей практической деятельности как с экономическими, так и с организационно-правовыми трудностями. Предпринимательская деятельность имеет две стороны – экономическую и правовую.

С экономической точки зрения предпринимательство играет определенную роль в развитии экономики любой страны. Предприниматели по Шумпетеру – это «хозяйственные субъекты, осуществляющие новые комбинации в своей деятельности». Функция предпринимателей состоит в реализации нововведений, играющих значительную роль в развитии экономики. Новшества включают внедрение прогрессивных технологий, новых продуктов, освоение новых источников энергии и сырья, поиск рынков сбыта с дефицитом товаров, применение современной кадровой политики и систем оплаты труда, введение организационных новшеств и т. п.

Следовательно, **в экономическом аспекте предпринимательство** – это инновационная деятельность, а самого предпринимателя можно рассматривать как носителя новаторской идеи.

Содержание сущности предпринимателя и предпринимательской деятельности менялось с историей становления товарно-рыночных отношений, развитием обмена, производством новых видов товаров и распределением товаров и услуг; важное значение имеет также развитие научно-технического прогресса.

Предприниматель, помимо желания получить максимально возможную прибыль, своей целью также ставит налаживание производственного процесса, постоянное возобновление производственных циклов. Поэтому для достижения поставленных целей необходимо быстро реагировать на все, даже незначительные изменения на рынке, и следить за настроениями потребителя. **Предпринимательство** – это не всякий бизнес, это особая форма хозяйствования, которой присуще все новое, в то время как **бизнес** – это деятельность в сфере производства товаров и услуг, распределения и реализации товаров и услуг без инноваций, без инициативы содействия применению новых научно-технических разработок. Таким образом из года в год производится один и тот же продукт, его сбыт осуществляется на тех же самых рынках, несмотря на то, что спрос падает, а интерес к продукту угасает, реализация происходит по классической установившейся схеме.

Выделяют 4 главные сферы предпринимательства:

- 1) производственную;
- 2) коммерческую;
- 3) финансовую;
- 4) сферу потребления.

Другие виды предпринимательской деятельности, например, маркетинговая, входят в состав четырех основных сфер предпринимательства.

Предпринимательству присущи такие признаки, как самокупаемость, инициативность, самостоятельность, ответственность, рискованность, активный поиск нового, динамичность в развитии, мобильность.

Предпринимательством в принципе может заниматься каждый, так как это общедоступный вид деятельности, однако не у каждого человека есть возможности и способности к предпринимательству. По российскому законодательству предпринимателем может быть любой

гражданин, способный действовать. Чтобы стать преуспевающим бизнесменом, нужны способности, знания, умение работать, энергия.

Предпринимательская деятельность может идти в двух направлениях:

- 1) непосредственное производство какого-либо товара, продукта или услуги;
- 2) осуществление посреднических функций по продвижению товара от производителя к потребителю.

Предпринимательству присущи общие свойства любых экономических процессов. Однако у него есть свое определенное содержание, направленность, последовательность процедур, проводимых предпринимателем.

Факторы предпринимательской деятельности – это все то, что использует предприниматель в своей деятельности, сюда относятся и средства производства, и обращение товаров в виде людских ресурсов, материальных средств, информации и финансов, задействованных в производстве, требующих транспортировки. Частично эти факторы имеются у самого предпринимателя. Если же у предпринимателя такие факторы отсутствуют, то есть возможность приобрести эти факторы у их правообладателей (собственников) за определенную стоимость; с их помощью предприниматель производит и продает товар потребителю.

Если факторы и есть необходимые потребителю товары, то предприниматель выступает в роли посредника-перекупщика.

Предпринимательство является определенным видом экономической активности.

В результате предпринимательской деятельности осуществляются поставленные предпринимателем цели. **Основными целями предпринимательской деятельности являются:**

- 1) получение прибыли от затраченных на ту или иную деятельность за определенный период времени капитала, финансовых, ресурсных и материальных средств;
- 2) удовлетворение потребительского спроса, его конкретных потребностей.

Безусловно, целей гораздо больше и **в широком смысле можно говорить о следующих целях:**

- 1) накопление денежных средств для расширения производства, для завоевания новых рынков сбыта и увеличения капитала;
- 2) стимулирование мотивации сотрудников, увеличение заинтересованности, повышение производительности труда;
- 3) ориентирование спроса покупателей на данную продукцию.

Для достижения целей определяются и решаются конкретные задачи предпринимательской деятельности в соответствии с политикой предприятия. Цель организации формирует направление и методы предпринимательской деятельности. Задачи предпринимательской деятельности и их решение, которые ведут к достижению поставленных целей, можно разделить на два направления:

- 1) комплекс задач, осуществление которых положительно влияет на успех новаторской деятельности предпринимателя;
- 2) комплекс мер по увеличению эффективности процессов производства или посреднической деятельности, которые ранее осуществлялись или же только стали осуществляться.

3. Формы предпринимательства

Успех предпринимательской деятельности связан с правильным выбором ее формы, особенно организационно-правовой, поскольку это напрямую влияет на эффективность предприятия. На современном этапе в России этот вопрос стоит довольно остро при переходе к предпринимательскому типу хозяйствования. Существенным недостатком, который сильно затормаживает создание и развитие предпринимательства, является слабая законодательно-нормативная база. Малым и впервые создаваемым организациям в этом плане легче; сложнее складывается ситуация с крупными, особенно приватизированными предприятиями. Разрастающийся бюрократический аппарат ставит все новые и новые преграды на пути предпринимателей. Выбор формы предпринимательства в любом случае будет стоять перед конкретным управленцем. Эффективны те формы предпринимательства, которые в определенных условиях позволяют максимально выгодно использовать финансовые и материальные ресурсы, производственную и социальную инфраструктуру, трудовые, интеллектуальные и природные ресурсы, существующие экономические и рыночные отношения.

По форме собственности бывают личные, частные (в том числе частно-коллективные), государственные, муниципальные и смешанные предприятия. Различают еще и несколько видов предпринимательства, единой классификации нет. Также предпринимательство делят по масштабам на малое, среднее и крупное (корпоративное); рассматривают по широте территориального охвата (местное, региональное, общегосударственное и межгосударственное) и по отраслевой направленности (промышленное, аграрное, строительное, транспортное, торговое и т. д.).

Краеугольный камень – организационно-правовые стороны предпринимательства. В последнее время в классической структуре произошли некоторые изменения – она расширилась. Выбор формы хозяйственной деятельности определяется размерами капитала и ответственностью предпринимателя за результаты своей деятельности. Большое значение здесь имеют такие факторы, как масштаб предполагаемой деятельности, ее виды, отраслевая направленность, экономическая ситуация в стране и в данном регионе, политика государства и социальная структура общества. Все это необходимо учитывать и просчитывать при составлении бизнес-плана. Только комплексный учет всех факторов и условий помогает дать ответ на вопрос, какая из организационно-правовых форм будет максимально эффективной для данной организации.

4. История российского предпринимательства

В российской экономике, особенно после Перестройки, малые предприятия являются почвой для новой системы хозяйствования. Частный сектор как таковой зарождался именно в сфере малого бизнеса. Внутренние возможности и потенциал развития малого предпринимательства достаточно широки и не являются полностью раскрытыми.

В 1990-е гг. стабильно рос объем сектора малого и среднего бизнеса в составе объема ВВП – это существенный факт, особенно на фоне непрекращающегося спада практически во всех сферах экономики России. В развитии предпринимательства в целом за последние несколько лет наметились кардинально новые тенденции, выразившиеся, в первую очередь, в значительном снижении темпов роста процента малых предприятий, в то время как в начале 1990-х гг. для динамики развития малого бизнеса был характерен устойчивый рост их числа и количества.

Российское предпринимательство в своем развитии за последние 10 лет уже прошло два этапа и находится накануне вхождения в новый, третий, этап. **Первый** (наиболее яркий) происходил еще в условиях бывшего СССР в конце 1980-х гг. Выделялись огромные льготы всех видов, различные субсидии, в том числе за счет средств госбюджета. Так как условия были созданы довольно благоприятные, шло очень быстрое и легкое накопление капиталов, стали развиваться производство дефицитных товаров широкого потребления и сфера всевозможных и столь же дефицитных тогда бытовых услуг, розничной торговли, общественного питания и т. д. Все это положительно влияло на экономическую ситуацию в стране, но малые предприятия всего лишь выполняли роль каналов перемещения ресурсов централизованно управляемых госпредприятий в теневую экономику, в пользу криминального предпринимательства. На эти негативные процессы оказывало влияние огромное количество объективных факторов. Огромные средства, выкачиваемые предпринимательством из сферы накопления госсектора, а зачастую и из страны, не использовались для дальнейшего развития национального предпринимательства, производства и его инфраструктуры.

Конечно, в развитии бизнеса в России имели место не только негативные моменты. Все реформы проводились сверху, в жестких традициях командно-административной системы.

Второй этап условно начинается в 1992 г., году шоковой терапии, который характеризовался самыми высокими с середины 1980-х гг. темпами роста числа малых предприятий (в 2,1 раза) и численности работников этих организаций. Такой факт носит феноменальный характер, поскольку осуществленная тогда либерализация цен и введение налогового прессинга сильно подорвали финансовую базу малого предпринимательства. Огромные темпы роста инфляции привели к обесцениванию сбережений населения и, как следствие, снижению покупательной способности и резкому увеличению процентных ставок банковского кредита. Инвестиционная деятельность находилась в ступоре, эта задача не теряет актуальности до сих пор.

Ожидаемого быстрого и эффективного развития экономики страны так и не произошло, поскольку неграмотная внутренняя политика государства не помогала развитию предпринимательства, а лишь затормаживала его.

Активный рост частного предпринимательства в 1992 г. обусловлен бурным развитием именно торгово-посреднического бизнеса, что в свою очередь стало ответной реакцией на подрыв первоначальной финансовой базы. Либерализация внешней торговли еще в условиях бывшего СССР и отсутствие запретов на частную деятельность внутри страны создали благоприятные условия для любой торговой деятельности.

Резкое снижение потребительского платежеспособного спроса торговое малое предпринимательство тогда значительно компенсировало импортом товаров, не очень качественных

(типа продукции китайского производства), но пользовавшихся ажиотажным спросом у российского потребителя. Мелкая торговля была мобильна, легко подстраивалась под нарастающую социально-экономическую дифференциацию российского общества. Позитивным влиянием торговой и посреднической деятельности предпринимательства является участие в создании новых хозяйственных связей. Полный разрыв связей, установившихся в советское время между предприятиями, открыл широкие возможности для деятельности малых фирм по снабжению и сбыту продукции.

Рывок предпринимательства в сторону торговой и посреднической деятельности является также закономерной реакцией на введенный правительством налоговый прессинг. Торговля и посредническая деятельность, ориентированные на работу с трудноконтролируемыми наличными средствами, открывали большие возможности для ухода от налогов.

В связи со сложившимися объективными условиями уже к 1995 г. практически исчерпали себя все возможности сверхприбыльной торгово-посреднической деятельности и свободные рыночные ниши. Многие возникшие в период Перестройки предприятия преимущественно торгово-посреднической направленности или прекратили свое существование, или попали в тяжелое кризисное положение. Такая ситуация привела к формированию новых тенденций развития российского предпринимательства. С этого момента берет начало третий этап серьезных изменений в динамике и структуре предпринимательства.

Только к 1995 г. все четче стали проявляться закономерности цивилизованной рыночной экономики. В экономической жизни России стала прослеживаться тенденция к началу рыночной концентрации капиталов, что было ново для того времени. Набирает обороты процесс поглощения предприятий, часто наиболее рентабельных. В этом смысле на данном этапе российских реформ также происходит снижение численности предпринимательских проектов.

Замедление создания и развития новых предприятий объясняется еще и тем, что вступил в силу в экономическом и социальном плане такой негативный мощный фактор, влияющий на увеличение числа предприятий, как рост безработицы, особенно по неофициальным данным.

Наиболее значительно и негативно оказывает свое влияние криминализация предпринимательства, которая существенно затормаживает развитие и нормальное функционирование предпринимательства.

Можно констатировать, что в 1994–1995 гг. проводимая российским правительством политика умеренно мягкой финансовой стабилизации, с одной стороны, сопровождалась значительным замедлением темпов роста количества частных предприятий, но, с другой стороны, хорошо просматривался санационный эффект. В России стала зарождаться совершенно иная экономическая ситуация, в которой частный сектор начал играть роль, характерную для предпринимательства в нормальной рыночной экономике.

Политика государственной поддержки, как правило, осуществлялась на базе субсидий, налоговых льгот, создания (хотя еще и в незавершенном виде) цивилизованного законодательного пространства, информационной поддержки, подготовки квалифицированных кадров, налаживания эффективной координации в области бизнеса между Федеральным центром и субъектами Федерации, а также с местными органами власти.

Теоретически новый рывок в динамике предпринимательства может привести к увеличению его макроэкономического веса по всем показателям. Этого следует ожидать по мере накопления предпосылок для формирования целостной системы рыночного хозяйствования, решительных шагов в области демонополизации экономики, дебюрократизации управления и, конечно, общего перехода к фазе оживления и подъема производства и производственного инвестирования.

Для закрепления и дальнейшего развития позитивных тенденций роста российского предпринимательства и кардинального расширения поля его деятельности требуется активизация государственной поддержки на всех уровнях. В первую очередь в поддержке нужда-

ется сфера кредитования и страхования малого бизнеса, в которой и по сей день остается много вопросов. Необходимостью является декриминализация малого бизнеса. Принципиально важно также расширение новаторской и научной деятельности предпринимателей в интересах развития всех сфер российской экономики. Только реальный подъем в экономике позволит перейти к четвертому этапу по-настоящему рыночного развития российского малого предпринимательства.

5. Ресурсы, факторы и результаты бизнеса

Как показали мировой опыт и практика, существование и взаимодействие большого, среднего и малого бизнеса являются важными элементами рыночной экономики.

Особенное значение для бизнеса имеют структурная перестройка экономики, ускорение темпов развития научно-технического процесса, формирование нового социального слоя. Развитие всех форм бизнеса создает предпосылки для ускорения экономического роста, способствует насыщению рынков всевозможными товарами и услугами, позволяя бороться с негативными сторонами рыночной экономики, такими, как безработица и различного рода кризисные ситуации.

В бизнесе скрыт огромный потенциал для интенсивного развития экономики и общества в целом. Характерной особенностью бизнеса является высокая экономичность в использовании всех видов ресурсов и постоянное стремление к минимизации потерь, обеспечению их наиболее рациональных для данных условий пропорций – ведь предприятие не располагает лишним оборудованием, избыточными запасами сырья и материалов, лишней рабочей силой. Данный фактор – одно из важнейших обстоятельств достижения динамичных показателей экономики в целом.

Таким образом, в целом для экономики страны значение бизнеса невозможно переоценить, а его влияние на различные стороны общественного воспроизводства очень весомо.

Особую роль для отдельно взятой страны играет малый бизнес как ведущий сектор, который определяет темпы экономического роста, структуру и качественный состав валового национального продукта. Однако значение имеют не только количественные показатели; этот фактор, в принципе, является типично рыночным и лежит в основе современной рыночной инфраструктуры.

Основные преимущества и характерные черты малого бизнеса:

1) мобильность, возможность принятия более гибких, своевременных и оперативных решений; в крупных корпорациях, в отличие от малого бизнеса, упрощена структура принятия управленческих решений, что дает возможность легко и быстро реагировать на конъюнктурные изменения, происходящие на рынке, в том числе даже переключаться с одного вида производства на другой;

2) ориентация производителей в основном на региональные и местные рынки;

3) поддержание уровня занятости населения и создание новых рабочих мест чрезвычайно актуально, особенно для России;

4) выполнение вспомогательных функций по отношению к крупным предприятиям; крупные фирмы раздробляют производственный процесс, доводя его до фазы малых предприятий;

5) малый первоначальный объем инвестиций – у малых предприятий короче сроки строительства; не крупные размеры позволяют им быстрее и дешевле перевооружаться, вводить новые технологии и автоматизировать производство, достигать оптимального сочетания механизированного и ручного труда.

Большую активность в области инноваций проявляют венчурные фирмы, которые довольно успешно могут создавать конкуренцию крупным, добиваясь ускоренных темпов внедрения научно-технических новшеств. Мелкие фирмы с их мобильностью и новаторскими решениями в условиях конкуренции новых товаров нашли свое место в системе хозяйствования. Они занимаются разработками нововведений, отводя крупным фирмам лишь капиталоемкие стадии промышленного производства. Используемые достижения научно-технического прогресса позволяют быстро подключиться к наукоемким отраслям при отсутствии большого капитала.

Мелким фирмам приходится работать в условиях сильной рыночной конкуренции, с которой не все способны справиться. В большинстве случаев (около 90 %) фирмы разоряются не из-за нехватки финансов или нерациональной технологии, а из-за отсутствия управленческих знаний, которые необходимы для принятия грамотных решений в рыночных условиях. **Причинами неудачи могут стать:** некомпетентность или нехватка опыта в области коммерции и финансовых операций, в поставках, производстве и управлении, малые объемы продаж, жесткая конкуренция, слишком большие издержки производства.

6. Новые подходы к проблеме повышения эффективности предпринимательства

Эффективность предпринимательства характеризуется полным и грамотным использованием ресурсов для достижения поставленных целей. Проблема эффективности предпринимательства существует как на уровне отдельно взятого предприятия, так и в рамках всей хозяйственной системы, когда можно говорить и об эффективности экономики в целом. Здесь речь идет о снижении издержек производства и максимальной в таких условиях прибыли.

Следует отметить то, что увеличение эффективности всегда обостряет противоречия между экономическими и социальными структурами, так как разрыв между доходами разных социальных слоев увеличивается, однако в долгосрочной перспективе в целом ведет к повышению ВВП на душу населения. Таким образом, развивая производство и наращивая в него инвестиции, общество создает платформу для улучшения впоследствии жизненного уровня людей.

При оценке эффективности рыночной экономики важную специфику ей придает инфляция, которая приводит предприятия к кризисным ситуациям, искажая все данные об их состоянии, что грозит неверными управленческими решениями. Поэтому правильными и объективными показателями эффективности являются только те, которые очищены от инфляционной составляющей.

В итоге повышение эффективности сводится к максимизации прибыли при снижении издержек на фоне повышения производительности труда с использованием достижений научно-технического прогресса (использование новейшей техники, передовых технологий, современные формы управления производством и т. д.).

Многосторонность предпринимательской деятельности обуславливает различные аспекты содержания эффективности предпринимательства.

Важную роль в повышении эффективности предпринимательства играет исследование рынка. Подобные данные принимаются за основу при выборе стратегии и деятельности предпринимателей. От качества и объективности этих данных во многом зависят устойчивость предприятия на рынке и объемы прибыли. Даже при незначительных неточностях информации предприятие могут постигнуть неудача и кризис впоследствии.

В конце XX в., когда многие страны стали стремиться сделать свою экономику открытой, а внутренние рынки были перенасыщены своей продукцией, появились новые тенденции, предприятия получили доступ к новым рынкам на фоне жесткой конкуренции, что в конечном итоге привело к повышению эффективности тех, кто остался на плаву в сложившихся условиях. Чтобы выйти победителем в конкурентной борьбе, обеспечить конкурентоспособность производимой продукции и снизить предпринимательские риски, сегодня недостаточно изучать, прогнозировать и учитывать покупательский спрос. Необходимо подстраиваться под постоянно меняющиеся вкусы потребителя.

Оценка функционирования фирмы проводится по показателям эффективности и зависит от целей анализа:

- 1) стратегические цели** – выбор показателей и сравнение по ним результатов деятельности организации с ее конкурентами;
- 2) тактические цели** – руководство проводит контроль не только организации в целом, но и всех ее структурных подразделений разных уровней;
- 3) задачи планирования** – могут быть самыми различными – от производимого продукта и технологии его производства до организации работы персонала;
- 4) прочие цели руководства** – переговоры с профсоюзами, рекламные кампании, оценка влияния ожидаемых государственных ограничений и т. д.

Деятельность фирмы (предпринимательская деятельность) замешана на круговороте финансовых инвестиций кредиторов и инвесторов, которые превращаются в реально существующие факторы производства, переходящие в свою очередь в готовую физическую продукцию, а товары и услуги (через торговые сделки) трансформируются в выходящие потоки финансов, делимые между кредиторами и инвесторами и затем снова вводящиеся в производство.

На этапах инвестирования производства, разработки бизнес-плана и реализации продукции предприятия существуют различные аспекты применения факторов производства и поэтому система показателей эффективности их использования сложна и многостороння.

Обобщающие показатели эффективности производственной деятельности фирмы в целом определяются сопоставлением объема всех материальных ресурсов и конечного результата ее деятельности: рентабельность капитала (активов) организации, оборачиваемость всего капитала, издержки на единицу готовой продукции, рентабельность производства и среднегодовая стоимость основных и оборотных фондов. Наиболее обобщающим показателем является рентабельность всего капитала. Она отражает прибыль организации на один рубль затраченных средств. Этот показатель наиболее объективен, его также называют нормой прибыли или показателем окупаемости средств. Отслеживание изменения данного показателя и причин, вызывающих подобные перемены, является главной задачей работы администрации предприятия.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.