

Экономика и организация
предпринимательской
деятельности

**«Предпринимательский
успех»**

2017 -2018 учебный год

Содержание лекции

1. Сущность предпринимательского успеха
2. Показатели предпринимательского успеха.
3. Сущность Денежного потока.



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ УСПЕХ

всегда отражает результат деловой активности предпринимателя.

Именно по уровню достигнутого успеха оценивают предпринимателя.

Опыт стран с социально ориентированной экономикой подтверждает, что успех инициируется различными о нем представлениями (составляющими успеха).

Главная составляющая успеха
предпринимательской деятельности
является достижение поставленных целей
и выполнения миссии.

Предпринимательский успех – это
двуединство потребности личности
предпринимателя слиться с обществом и
одновременно выделиться из него

Необходимо осознать, что современное цивилизованное предпринимательство является определяющим и необходимым условием достижения не только *экономического* успеха, но и общественного признания социальной значимости и полезности любой хозяйственной умственной и физической деятельности.

Рейтинг факторов, определяющих успех в предпринимательской деятельности

- Наличие профессиональной команды единомышленников – 22%
- Личный качества руководителя - 19%
- Преданность миссии бизнеса – 14%
- Хорошее образование сотрудников – 10%
- Удача – 6%
- Прочие -29%

Рейтинг факторов, по которым предприниматели оценивают успех фирмы:

- Положительная динамика компании – 22%
- Социальная и общественная значимость бизнеса- 14%
- Рентабельность – 12%
- Высокая доля рынка – 11%
- Стабильность работы и производственных показателей – 7%
- Объемы производства – 6%
- Рост заработной платы работников – 5%
- Влияние бизнеса на власть – 4%
- Качество производимой продукции – 4%
- Прочие – 15 %

Предприниматель направляет свою деятельность на создание условий для успешного функционирования собственного бизнеса, исходя из того, что прибыль не является причиной осуществления предпринимательской деятельности, а лишь результатом ее успешного осуществления.

Особенно важно понимание **экономической аксиомы**, суть которой такова: **чтобы предприятие было успешным на протяжении длительного времени и достигало своих целей, его деятельность должна быть результативной и эффективной.**

Составные элементы успеха предпринимателя

1. Полезность обществу
2. Уважение близких людей и знакомых
3. Стабильность
4. Любимое дело

Питер Фердинанд Друкер

- Американский ученый австрийского происхождения, писатель, консультант в области менеджмента, сам себя называл «СОЦИАЛЬНЫМ ЭКОЛОГОМ»



По словам П. Друкера, **результативность** является следствием того, что предприятие производит нужные на рынке товары (услуги), а эффективность является следствием того, что эти нужные кому-то товары производятся наиболее рациональным способом.

П. Друкер считал, что результативность и эффективность деятельности предприятия как критерии успешной его деятельности одинаково важны

Стоимость фирмы – это показатель абсолютного богатства ее собственников. В конечном итоге стоимость фирмы определяется суммой активов, находящихся в её распоряжении за минусом кредиторской задолженности.

Денежный поток – приростной показатель, характеризующий прирост стоимости фирмы за определенный период времени и определяется как сумма всех чистых поступлений как в наличной, так и безналичной формах.

Денежный поток

Рассчитывается по формуле:

$$Дп = П - Н \pm Брп + А ,$$

где

П – прибыль;

Н – налог на прибыль;

Брп – безналичные расходы и поступления;

А – амортизация.

Стоимость имущества фирмы

Рассчитывается по формуле:

$$СФ_{к.г.} = СФ_{н.г.} \pm ДП_{за год},$$

где

СФ – стоимость фирмы.

Эффективное управление ДП позволяет:

- 1) нормальному функционированию хозяйственной деятельности предприятия
- 2) обеспечивать финансовое равновесие предприятия
- 3) повысить ритмичность осуществления операционного процесса предприятия
- 4) сократить потребность предприятия в заемном капитале
- 5) обеспечить ускорение оборота капитала
- 6) обеспечить снижение риска неплатежеспособности предприятия

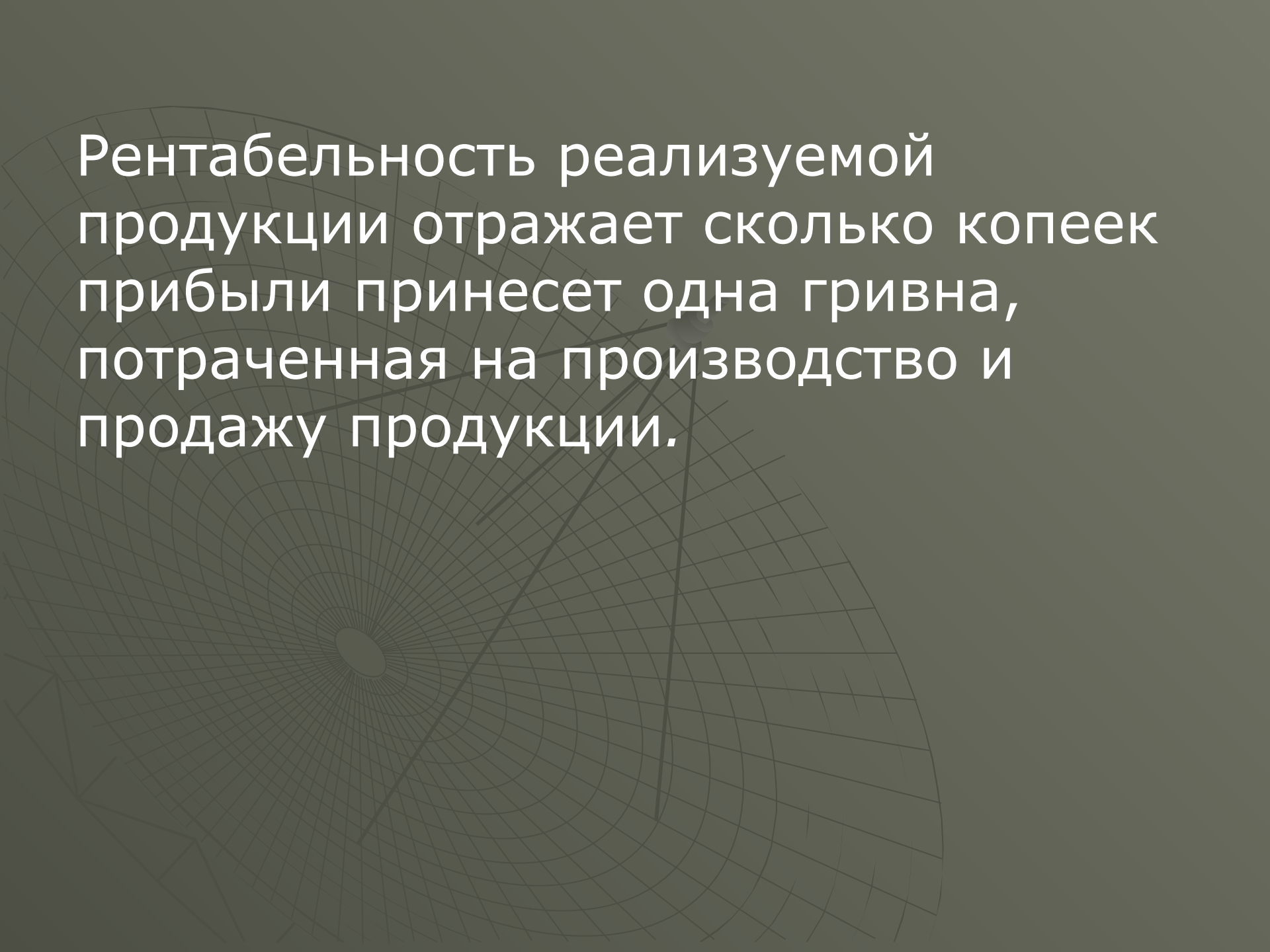
Рентабельность продукции –

относительный показатель, характеризующий эффективность экономической деятельности предприятия.

В отличие от абсолютных показателей (выручка, прибыли и т. д.) рентабельность позволяет сравнивать результативность деятельности нескольких предприятий.

Рентабельность реализуемой продукции (ROM– Returnon Margin) – показатель, отражающий эффективность реализации продукции.

Численное выражение рентабельности реализуемой продукции показывает соотношение между прибылью от реализации продукции и затратами на производство и продажу продукции.



Рентабельность реализуемой продукции отражает сколько копеек прибыли принесет одна гривна, потраченная на производство и продажу продукции.

◆ Рентабельность продукции =

$$\frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} \cdot 100\%$$

◆ Рентабельность продукции =

$$\frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} \cdot 100\%$$

Витрати за ступенем впливу обсягів виробництва на рівень витрат

За ступенем впливу обсягів
виробництва на рівень витрат
виокремлюють:

- умовно-постійні витрати;
- змінні витрати.

- ◆ **Умовно-постійні — витрати**, які не залежать від обсягів виробництва підприємства: орендна плата за приміщення, утримання адміністративно-управлінського персоналу, амортизація обладнання та ін. Вони можуть бути збільшені або зменшені за рахунок будь-якого управлінського рішення (наприклад, збільшення або зменшення витрат на охорону праці, застосування прискореної амортизації та ін.).
- ◆ **Змінні витрати** залежать від обсягів діяльності. Так, зі збільшенням виробництва збільшуються витрати на сировину, матеріали, комплектуючі, оплата праці робітників за відрядною формою і, відповідно, відрахування па соціальні заходи, витрати на транспортування товарів, їх зберігання та ін.

◆ Рентабельность продукции =

$$\frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} \cdot 100\%$$

Сокращенная форма № 2.

1. Выручка
2. НДС
3. Чистый доход
4. Себестоимость реализованной продукции:
 - условно – постоянные расходы
 - переменные расходы
5. Валовая прибыль
6. Финансовый результат (Прибыль)
7. Налог на прибыль
8. Чистая прибыль

ПРИМЕРЫ