

Цели предприятия. Функции предпринимателя

Цели – конечный результат, к которому стремится организация в процессе бизнеса. Высшей целью предпринимательской деятельности является превышение результатов над затратами.

О современном обществе можно судить по ее предпринимателю. Предприниматель – это группа людей или человек, которая берет на себя риск и ответственность в организации и управлении и риск за дела на предприятии.

Цели предприятия:

1. общие цели вытекают из основополагающих принципов управления и заключаются в осуществлении этих принципов на благо общества и каждого человека;
2. конкретные цели определяются сферой бизнеса;
3. стратегические – определяют характер деятельности фирм на длительный период времени;
4. текущие – определяются из стратегии развития фирмы и реализуются в рамках стратегических идей и текущих установок.

Целями, менее приоритетными по отношению к основной цели производства (извлечению прибыли), могут быть:

1. наращивание объемов выпуска продукции, работ, услуг;
2. использование достижений НТП;
3. гибкая ценовая политика;
4. снижение себестоимости, обеспечение высокой эффективности производства;
5. полное использование отходов производства;
6. экологичность всех видов производственно-хозяйственной деятельности.

Для достижения поставленных целей предприятия должны:

1. выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять;
2. разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия и корректировать их в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;
3. обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции.

В мировой экономической литературе отмечаются три функции предпринимателя. Первая из них — ресурсная. Для любой хозяйственной деятельности необходимы материальные факторы, то есть средства производства и работники с достаточными знаниями и умениями. Вторая функция — организаторская. Ее существо: обеспечить такое соединение факторов производства, которое лучше всего способствует достижению поставленной цели. Третья функция предпринимателей — творческая, связанная с организационно-хозяйственным новаторством. Роль инновационной деятельности резко возросла в условиях современного научно-технического прогресса и развития конкуренции.

Одна из форм предпринимательской деятельности — коммерческая деятельность, составной частью которой является бизнес в сфере оказания услуг. В условиях развивающейся рыночной экономики, оказание платных медицинских услуг является одним из наиболее перспективных направлений коммерческой деятельности. Именно платное медицинское обслуживание позволяет достигать наилучшего технического обеспечения медицинских процедур, более широко применять новейшие научные разработки, которые, к сожалению, не всегда могут предоставить государственные медицинские учреждения. Областью повышенного спроса на рынке платных медицинских услуг является стоматологическая деятельность. В настоящее время существует достаточно много организаций, специализирующихся в сфере

стоматологических услуг. Однако если взрослые могут выбирать лучшее для себя из большого многообразия платных клиник и услуг, то по отношению к детям, этот выбор пока невелик. Очевидно, существует огромная потребность в увеличении количества детских стоматологических учреждений. Соответственно, заняв данную нишу рынка, можно создать более конкурентоспособный бизнес, но при этом не только получать прибыль в процессе своей деятельности, но и вносить свой вклад в обеспечение здоровья будущих поколений.

Регистрация нового предприятия должна проходить в строгом соответствии с положением действующего на момент регистрации гражданского законодательства. В первую очередь, надо определиться, какая организационно – правовая форма будет у вашего общества.

Литература

1. <http://www.ooozao.ru/index.php?id=4>
2. <http://sbworld.net/analytics/2008/01/02/article387/>
3. <http://www.5ka.ru/98/24098/1.html>
4. <http://www.vuzlib.net/beta3/html/1/2639/2717/>
5. <http://be5.biz/ekonomika/e005/04.htm>