МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

на тему «Фирма как основной субъект рыночной экономики. Показатели эффективности работы фирмы»

Шифр работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Студентка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Работа допущена к защите \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (дата, подпись)

Работа принята с оценкой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (дата, подпись)

2004 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1. ФИРМА, ЕЕ ДВИЖУЩИЕ МОТИВЫ, МЕСТО И ЦЕЛИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ 4

1.1. Фирма как субъект современного рыночного хозяйства 4

1.2. Организационно - правовая классификация фирм 7

1.3. Цели деятельности фирмы 13

1.4. Жизненный цикл фирмы 16

2. ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ФИРМЫ 24

2.1. Понятие и показатели эффективности работы фирмы 24

2.2. Факторы повышения эффективности работы фирмы 33

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 36

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 38

# **ВВЕДЕНИЕ**

В России интенсивно идет процесс формирования рыночных отношений. Наилучшему их развитию способствует предпринимательская деятельность. Рыночная экономика не возможна без фигуры предпринимателя - свободного и деятельного человека, хозяина и знатока своего дела, умелого организатора и руководителя. Фирма является главным звеном рыночной экономики, т.к. только с помощью фирм происходит интенсивное функционирование и развитие рыночных отношений.

Так как фирма является опорой предпринимательства и продуктом рыночной экономики, то её необходимо изучать со всех сторон. Ведь поведение фирмы на рынке имеет большое значение не только для предпринимателя и сотрудников фирмы, но и для других групп субъектов: домашних хозяйств, государства и иностранцев. Изучение поведения фирм является необходимым условием выработки экономическими агентами адекватных решений как на микро-, так и на макроуровне. А совокупность фирм определяет эффективность национальной, региональной и мировой экономики в целом. Фирма всегда стоит в центре рыночной экономики, и её функционирование непосредственно сказывается на рыночных отношениях.

Цель курсовой работы - закрепление и углубление знаний в области экономики, а также изучение особенностей функционирования фирмы как основного субъекта рыночной экономики, рассмотрение показателей эффективности работы фирмы.

Достижение поставленной цели обуславливает необходимость решения следующих задач:

1. Определить место фирмы в рыночной экономике, её цели, жизненный цикл, классификацию.

2. Рассмотреть показатели, отражающие эффективности работы фирмы.

# **1.**ФИРМА, ЕЕ ДВИЖУЩИЕ МОТИВЫ, МЕСТО И ЦЕЛИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

## 1.1. Фирма как субъект современного рыночного хозяйства

Предпринимательская деятельность, или предпринимательство – это инициативная, самостоятельная деятельность лиц или предприятия, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность. [1]

Предпринимательство допускается в любой отрасли хозяйственной деятельности, не запрещенной законом: промышленности, сельском хозяйстве, торговле, бытовом обслуживании, юридической, издательской, банковской и консультационной деятельности, в сфере операций с ценными бумагами и т. д. Основными сферами предпринимательской деятельности являются: производство (продукции, услуг), коммерция (торговля) и коммерческое посредничество. Следовательно, предпринимательство – это организация полезной производственной деятельности, направленной на производство товаров или оказание услуг.

Основу предпринимательской деятельности составляет та или иная форма собственности: частная, акционерная, государственная, кооперативная. [3]

Субъектами предпринимательской деятельности выступают физические лица (собственники и наемные работники), фирмы, государственные институты.

Предприниматель (собственник) берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, труда и капитала в единый процесс производства товара или услуги, который обещает быть прибыльным делом. Он выполняет трудную задачу принятия основных решений в процессе ведения предпринимательства. Предприниматель реализует свой деловой интерес (получение прибыли) через новаторство, стремясь вводить в дело на коммерческой основе новые производственные технологии, новые формы организации бизнеса, новые товары. Кроме того, его деловой интерес реализуется через риск, причем предприниматель рискует не только своим временем, трудом и деловой репутацией, но и вложенными средствами.

Наемные работники свой деловой интерес (получение доходов) реализуют через выполнение должностных обязательств в предпринимательской фирме на контрактной основе. Они являются равноправными участниками отношений с предпринимателями. Заключая договор, и наемные работники, и предприниматели делают свой выбор, идут на экономический риск, несут взаимную ответственность за нарушение условий соглашения. Наемные работники со временем сами могут стать собственниками путем приобретения акций данной фирмы или открытия своего дела.

Итак, предпринимательством могут заниматься и отдельные граждане, и коллектив людей (предприятие), и государство. Отсюда два основных вида предпринимательства: индивидуальное и коллективное.

Индивидуальный предприниматель несет полную и неограниченную ответственность за результаты своей деятельности всем своим имуществом, а в критических ситуациях оно может быть даже конфисковано. [4]

Индивидуальный предприниматель имеет право создавать предприятия; самостоятельно определять профиль своей деятельности и производственную программу; приобретать имущество или имущественные права, использовать имущество других лиц по договору аренды; нанимать или увольнять работников; получать кредит и открывать счет в банке; самостоятельно распределять прибыль от предпринимательской деятельности, оставшуюся после уплаты подоходного налога; осуществлять операции с валютой.

Таким образом, индивидуальный предприниматель единолично принимает все решения по производственно-хозяйственной деятельности. Преимуществами индивидуального предпринимательства являются минимальный контроль со стороны государства (это позволяет самостоятельно распределять прибыль), мобильность действий предпринимателя (это дает возможность менять виды деятельности), приемлемые налоговые условия (индивидуальный предприниматель платит только подоходный налог).

В коллективном предпринимательстве хозяйственные операции осуществляются коллективным субъектом. Для этого образуется предприятие (общество).

Предпринимательская деятельность в любой сфере регулируется государством через механизм финансовой системы (через налоги, кредиты, страхование и т. п.). В то же время она опирается на правовую базу независимо от видов предпринимательской деятельности и от форм собственности.

В современных условиях предпринимательская деятельность – это средство не только дохода, заработка, но и самовыражения. Отсюда огромное стремление многих людей начать свое дело. Конечно, не любое деловое предприятие приносит успех. Более 50% новых фирм закрываются в первый же год своей деятельности из-за низкой рентабельности. Но есть и другая статистика: 90% всех американских миллионеров (их около 2 млн. человек) обязаны своим состоянием созданию собственной фирмы. [10]

Функционирование современного предпринимательства невозможно без благоприятного социально-экономического климата, который формируется в результате целенаправленных усилий государства. Он характеризуется:

1. стабильностью государственной экономической и социальной политики, направленной на поддержку предпринимательства;
2. льготным налоговым режимом, который способствует притоку в предпринимательскую сферу финансовых средств;
3. развитием инфраструктуры предпринимательства: инновационных и внедренческих центров; специальных фирм, оказывающих помощь начинающим предпринимателям; консультационных центров по вопросам управления, маркетинга, рекламы; курсов и школ подготовки предпринимателей;
4. созданием эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, формированием позитивного отношения общества к предпринимательской деятельности.

В условиях благоприятного социально-экономического климата, поддерживаемого государством, предприниматель не рассматривает в качестве первоочередной задачи мгновенное увеличение прибыли, а намечает путь к будущим структурным сдвигам и дальнейшему расширению производства. Предпринимательские инициативы деловых людей при поддержке государства способствуют эффективному функционированию современной рыночной экономики.

## 1.2. Организационно - правовая классификация фирм

**Общество с ограниченной ответственностью**

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) называется учрежденное одним или несколькими ли­цами коммерческое юридическое лицо, уставный ка­питал которого разделен на доли. Их размеры опреде­лены в учредительных документах. Участники обще­ства с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связан­ных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. В то же время количество голосов участников на общем собрании определяется по принципу «один участник - один голос», если иное не было установлено учредительными документами.

По сравнению с товариществами общество с огра­ниченной ответственностью имеет целый ряд преиму­ществ. [5]

Во-первых, в его деятельности могут участвовать от одного до пятидесяти физических или юридических лиц, причем как коммерческих, так и некоммерчес­ких. С разрешения собственника членами ООО могут быть даже государственные и муниципальные унитар­ные предприятия, учреждения. Вместе с тем государ­ственные органы и органы местного самоуправления могут принимать участие в деятельности общества лишь в случаях, предусмотренных законом, а общество, со­стоящее из одного участника, вообще не вправе со­здавать другое хозяйственное общество.

Во-вторых, конструкция ООО весьма привлекатель­на для предпринимателей как раз отсутствием ответ­ственности участников по долгам общества.

В-третьих, она удобна тем, что обществу с ограни­ченной ответственностью хотя и запрещено выпус­кать акции, но разрешено выпускать облигации для привлечения дополнительных средств. Согласно ст. 31 проекта закона "Об обществах с ограниченной ответ­ственностью" облигации могут быть выпушены на сум­му, не превышающую размер уставного капитала либо величину обеспечения, предоставленного обществу для этих целей третьими лицами.

Особое внимание предпринимателям следует обра­тить на то, что каждый участник может в любой мо­мент выйти из состава общества (порядок и сроки определяются учредительным договором). При этом выходящему из общества участнику должны быть вып­лачены: доля прибыли, причитающаяся ему по итогам работы общества; стоимость его вклада в уставный фонд общества и стоимость части имущества обще­ства, пропорциональная этому вкладу. Величина доли выходящего участника определяется по балансу, со­ставленному в конце года, в котором участник вышел из состава общества. Выплаты должны быть произве­дены в течение трех месяцев после окончания этого года.

С точки зрения зашиты интересов участника ООО это хорошо, поскольку он всегда может потребовать выплаты стоимости внесенного им вклада и прираще­ний. С согласия общества наследник (правопреемник) участника также становится участником ООО. В про­тивном случае ему выплачивается денежная компен­сация в размере выплат, причитающихся умершему (реорганизованному) участнику, как если бы он выхо­дил из состава общества.

С точки зрения ООО это плохо, т.к. каждый выходя­щий участник забирает с собой стоимость части иму­щества общества в денежном выражении. Таким обра­зом, если все участники ООО одновременно его поки­дают, ни денег, ни имущества у общества вообще не остается.

Так же, как и в товариществах, кредитор одного из участников общества при недостаточности иного иму­щества участника для покрытия его долгов вправе обратить взыскание на его долю в ООО и получить то же самое, что получил бы данный выходящий участ­ник. По требованию кредитора общество обязано вып­латить действительную стоимость доли участника-дол­жника.

Что касается приема новых участников, то никто не может быть принят в состав ООО без согласия всех его участников. Это правило также можно рассматри­вать с разных позиций. С одной стороны, подобное ограничение делает общество весьма негибким: до­вольно трудно ввести в его состав нового члена. Даже наследник или правопреемник участника вступают в ООО только с согласия всех его членов. С другой сторо­ны, общество способно обезопасить себя от необходимости принимать в свой состав нежелательных участников.

Участник может быть исключен из общества по решению общего собрания. Однако это очень сложная процедура, равносильная расторжению учредительно­го договора. Исключенный участник может обжало­вать такое решение в народный суд (если участник - физическое лицо) или арбитражный суд (если участни­ком является индивидуальный предприниматель или юридическое лицо).

**Акционерное общество**

Акционерным обществом признается общество, ус­тавный капитал которого разделен на равные доли, каждая из которых представлена ценной бумагой - акцией. [2]

Размер прав акционера (дивиденды, количество го­лосов на общем собрании и величина ликвидационной квоты) определяется строго пропорционально числу акций. Одна обыкновенная именная акция дает право одного голоса. По общему правилу привилегирован­ные акции не дают права голоса, но размер дивиденда по ним фиксированный и обычно он больше, чем по обыкновенным акциям. Согласно ст. 32 Федерального закона от 24 ноября 1995 г. «Об акционерных обще­ствах» владельцы привилегированных акций имеют право голоса при решении вопросов о реорганизации и ликвидации общества, внесении в устав изменений, ограничивающих их права, а также в случаях невыплаты дивиденда по привилегированным акциям.

Акции как ценные бумаги могут существовать не только в виде бумажных документов, но и в так называемой бездокументарной форме, когда права акционеров фиксируются с помощью программных средств ЭВМ. В случае необходимости доказательством нали­чия прав акционера может являться выписка из реест­ра акционеров или сертификат акций.

Акционерное общество может быть открытым или закрытым. В открытом акционерном обществе (ОАО) допускается открытая подписка на акции и свободная продажа их любым третьим лицам. В закрытом акционерном обществе (ЗАО) акции не могут продаваться третьим лицам без согласия остальных акционеров.

Число акционеров ЗАО не должно превышать 50, в противном случае оно преобразуется в ОАО либо под­лежит ликвидации и судебном порядке.

Участниками акционерного общества, как и обще­ства с ограниченной ответственностью, являются фи­зические и юридические лица. Держатели акций - акционеры не отвечают по обязательствам АО, обще­ство не отвечает по долгам акционеров.

В отличие от товариществ, обществ с ограниченной ответственностью и закрытых акционерных обществ, уставный капитал которых не может быть меньше ве­личины, равной 100 минимальным размерам оплаты труда, уставный капитал открытого акционерного об­щества должен быть не менее 1000-кратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату регистрации ОАО. На этапе создания все акции акционерного общества, как открытого, так и закрытого, распределяются между учредителями и полностью ими оплачиваются.

В дальнейшем уставный капитал может быть увели­чен путем выпуска дополнительных акций или увели­чения их номинала. Однако фактически это возможно только в открытом акционерном обществе, где допол­нительно выпушенные акции могут размешаться сре­ди третьих лиц. Для закрытых акционерных обществ, в частности банков, это практически невозможно, поскольку акции могут быть реализованы только участ­никам и только после регистрации эмиссии, а рекламирование и даже любое упоминание о ценных бумагах кредитных организаций до момента государственной регистрации их выпуска запрещается. Таким образом, до фактического выпуска акций общество не знает, будут ли эти акции проданы третьим лицам, дополнительные капиталы которых желает привлечь общество, принятие новых лиц в состав участников до момента государственной регистрации эмиссии дополнительных акций лишено всякого смысла: не будучи акционерами, они не имеют статуса участников общества.

Прекращение членства в акционерном обществе наступает автоматически в результате продажи акционером всех своих акций. Продавец при этом получает только рыночную стоимость этих акций и ничего больше. Участники ОАО вправе без согласия других участников свободно отчуждать принадлежащие им акции. В закрытом акционерном обществе акции обыч­но продаются только другим акционерам внутри общества. Продажа акций третьим лицам допускается с согласия других акционеров, которые при этом имеют преимущественное право покупки на тех же условиях (цена, срок оплаты и др.), какие были предложены данному акционеру третьим лицом. Если это право не было реализовано акционерами, то акции продаются любому лицу по усмотрению их владельца. Новые участники становятся акционерами после покупки акций и занесения их в реестр акционеров АО.

Названная особенность ОАО позволяет участво­вать в нем неограниченному кругу лиц, свободно вхо­дить и выходить из него.

**Производственный кооператив**

Производственный кооператив - это коммерческое юридическое лицо, созданное не менее чем пятью юридическими или физическими лицами путем добровольного объединения своего имущества и усилий для совместной производственной деятельности с целью извлечения прибыли и распределения ее между члена­ми кооператива. [2]

Решение о создании кооператива принимает учре­дительное собрание, которое утверждает устав и вы­бирает органы управления.

Уставный капитал кооператива составляет не ме­нее 100 минимальных размеров месячной оплаты тру­да. Каждый член кооператива должен внести паевой взнос в виде денежных средств или иного имущества.

В отличие от участников обществ и товариществ, члены кооператива обязаны не только внести паевой взнос, но и принимать личное трудовое участие в его деятельности (работать в кооперативе). Однако 25 процентов от общего числа членов кооператива могут внести только имущественный пай и лично не работать, получая дивиденды на этот пай. При этом доля прибыли кооператива, распределяемая между членами пропорционально их паевым взносам, не должна превышать 50 процентов прибыли, подле­жащей разделу между участниками.

Данный вид участия в кооперативе также позволя­ет свободно заключать договоры коммерческого кре­дитования, платить и получать по ним проценты, по­скольку прием и выход членов из кооператива гораздо проще, чем из товарищества или общества с ограниченной ответственностью, и осуществляется по решению общего собрания на основе заявления участника.

Имущество, находящееся в собственности коопе­ратива, делится на паи его членов. Пай состоит из паевого взноса члена кооператива и соответствующей этому взносу части чистых активов кооператива.

С согласия кооператива его член может передать свой пай третьему лицу, которое в этом случае прини­мается в члены кооператива, а продавец выходит из его состава. В этом случае члены кооператива имеют преимущественное право покупки пая. Как и участник общества с ограниченной ответ­ственностью, член кооператива вправе в любое время выйти из него (предупредив правление или председа­теля за две недели) и при этом получить: заработную плату (если он работал по трудовому договору); причи­няющуюся ему долю прибыли (дивиденд); стоимость его вклада в уставный фонд и стоимость имущества кооператива, пропорциональную этому вкладу. Это выгодно отдельным членам, но не отвечает интересам кооператива в целом.

Важное преимущество кооператива по сравнению с товариществами и обществами с ограниченной ответственностью состоит в том, что в нем по решению общего собрания и в соответствии с уставом создается неделимый паевой фонд, который не включается в пай членов кооператива. Этот фонд не подлежит раз­делу или выделу в случае выхода члена из состава кооператива, на него не может быть обращено взыс­кание по долгам члена кооператива.

Обычно недостатком кооперативной формы счита­ют то, что члены кооператива несут субсидиарную ответственность по его долгам.

Очевидно, что самой перспективной формой крупного предпринимательства является открытое акционерное общество, позволяющее с легкостью привле­кать дополнительные капиталы путем эмиссии акций, дающее его участникам возможность свободно распо­ряжаться своими акциями, сочетающее интересы вла­дельцев больших пакетов акций и мелких акционеров. Конструкции общества с ограниченной ответственнос­тью и производственного кооператива могут успешно использоваться в сфере индивидуального или семейного бизнеса.

## 1.3. Цели деятельности фирмы

Всякая предпринимательская деятельность имеет своей целью получение прибыли. Поэтому поведение фирмы можно описать с помощью производственной функции, которая определяет нацеленность фирмы на максимизацию прибыли. Существуют два подхода к внутрифирменной эффективности: [8]

* + деятельность фирмы описывается ее производственной функцией, так что при всех возможных комбинациях факторов производства (главным образом, труда и капитала) обеспечивается максимальный выпуск продукции;
	+ фирма выбирает комбинацию факторов с наименьшими издержками для каждого возможного объема выпуска продукции. Это дает возможность вывести кривые средних и предельных издержек.

Однако представление о том, что единственной целью деятельности фирмы является получение максимальной прибыли, было бы ошибочным.

Многообразием возможных положений отдельных фирм в конкретной экономической ситуации на рынке определяется различная нацеленность их функционирования. Это может быть желание выжить при определенном конкретном условии, предполагающем получение минимума прибыли; увеличение доли участия на рынке или захват нового рынка; повышение качества продукции и т.п.

Существуют подходы, при которых используется тезис максимизации тех или иных параметров (бихевиористские модели).

Предполагается, что фирма стремится функционировать на каком-то удовлетворительном уровне эффективности, поскольку не располагает возможностями максимизации. При характеристике целевой нормы эффективности предусматривается механизм, обеспечивающий достижение желательного уровня; В этом случае осуществляется поиск решения проблем в трех формах: локальной, исследовательской и стратегической.

Локальный поиск – реакция на невыполнение тех или иных целевых установок для внутрифирменных подразделений. Исследовательский поиск – ведется, когда обнаруживаются новые возможности в сфере взаимодействия фирмы с "окружающей средой". Стратегический поиск – связан с прилагаемыми фирмой усилиями, наилучшим образом подготовиться к использованию новых стратегических возможностей.

Конкретно сформулированная цель деятельности фирмы может включать разнообразные аспекты (хотя основным останется получение прибыли). Примером могут служить цели уже упоминавшейся корпорации 3М, а также общие тенденции развития производства в Японии. "3М является организацией работников и акционеров, которые соединили свои ресурсы для достижения общих целей создания товаров и услуг, для получения гарантированного дохода на вложенный капитал, для создания адекватных социальных и экономических условий жизнедеятельности общества".

В Японии многие всемирно известные фирмы придерживаются концепции, отражающей еще более широкие цели деятельности, содержащие стремление "...к производству продукции наивысшего качества при наименьших ценах посредством наиболее полного использования производственного потенциала в соответствии с общими интересами экономики и в целях повышения благосостояния всего общества".

В самом общем плане модели деятельности фирмы представлены в таблице 1. [1]

Таблица 1

Цели деятельности фирмы

|  |  |
| --- | --- |
| **Общественная группа** | **Ожидаемые результаты деятельности фирмы** |
| Общество в целом | Экономический рост |
|  | Поступления от налогов |
|  | Уравнивание власти |
|  | Уравнивание доходов |
|  | Сохранение окружающей среды |
|  | Сохранение природных ресурсов |
| Местная община | Благосостояние общины |
| Держатели акций | Рост доходов |
| Кредиторы | Рост стоимости акций |
| Потребители | Стабильность доходов |
|  | Справедливые цены |
|  | Обеспечение выбора |
|  | Удовлетворение потребностей |
| Управляющие | Рост доходов |
|  | Профессиональный интерес |
| Работники наемного труда | Занятость |
|  | Уровень оплаты |
|  | Досуг |
|  | Условия труда |
|  | Удовлетворение от работы |

Создание фирмы тесно связано с предпринимательской деятельностью, которая предполагает готовность владельца капитала или менеджера взять на себя персональный риск, с которым эта деятельность сопряжена. Желательного максимального уменьшения риска можно добиться такими приемами:

* + диверсификацией (производство различных видов продукции и распределение капиталовложений по разнообразным видам деятельности);
	+ страхованием собственности; максимизацией информации о выбранной сфере деятельности, финансовой и экономической привлекательности предполагаемых объектов капиталовложений;
	+ использованием новейших технологий, товаров и услуг, обладающих научно-технической новизной;
	+ правильным выбором организационной формы бизнеса, которая обеспечит эффективность использования факторов производства в конкретном виде деятельности.

Фирмы могут иметь разнообразные цели и, соответственно, достигать их различными путями и способами.

## 1.4. Жизненный цикл фирмы

**1. Возникновение фирмы**

Фирмы возникают добровольно, потому что они представляют более эффективный метод организации производства. На первом этапе своего развития фирма ведет себя как "серая мышка" - подбирает зернышки, которые упускают из виду более крупные рыночные структуры.

На этапе возникновения фирмы очень важно определить стратегию конкурентной борьбы.

 Существуетчетыре основных типа стратегий конкурентной борьбы. [2]

Первая стратегия - силовая, действующая в сфере крупного производства товаров и услуг. Вы занялись крупномасштабным бизнесом. Это автоматически означает, что у вас должны быть сравнительно доступные цены и невысокие издержки. Если вы ориентированы на массового покупателя, цены должны быть для него приемлемыми. При этом вы обеспечиваете средний уровень качества. Если качество вашего товара низкое, бизнес становится ненадежным. Потребитель сразу же отворачивается от низкокачественного продукта, если у него либо возросли доходы, либо появилась лучшая альтернатива. Очень высокое качество продукции требует увеличения издержек и как следствие - продажной цены. Круг потенциальных потребителей в этом случае сужается. Таким образом, вы сосредотачиваетесь на производстве продукции среднего качества и средних (и даже немного ниже) ценовых параметров. В результате вы попали в ситуацию очень высокой конкуренции с фирмами, занимающими эту же позицию. Так как обслуживаете один и тот же массовый сегмент рынка.

Вторая стратегия. Если вы сосредоточились в сфере мелкого бизнеса (маленькие мастерские, кафе и т. д.), то вам необходимо придерживаться приспособительной стратегии. Достоинства вашей фирмы будут принципиально иные, чем у крупных предприятий. Задачи таких фирм: удовлетворять индивидуальные потребности конкретного человека. Преимущества такой формы бизнеса - гибкость. Если товар или услуги такой фирмы не совпадают с серийным, тиражным производством, то крупные фирмы никогда не будут заниматься такими пустяками и, соответственно, никогда не будут вашими конкурентами.

Третья стратегия нишевая. Есть два принципиальных пути вырваться за пределы локального бизнеса. Первый путь - глубокая специализация производства. Ваша фирма обслуживает редкие специальные запросы потребителя, которые есть только у одного слоя, но зато вы умеете это делать лучше всех. Узкий слой потребителей определяет средние размеры фирмы. При этом клиент заинтересован именно в данных характеристиках продукта, что дает возможность свободного отношения к ценам. Вы пожертвовали массовостью продукции, ушли в какую - то специфику, но это ваша специфика, и конкуренту проникнуть в нее очень сложно. Вы относительно защищены от конкуренции.

Четвертая стратегия - инновационная. Не вы приспосабливаетесь к рынку, а рынок становится совсем иным после вашего прихода. У вас большие потенциальные возможности расширения. Основная трудность на этом пути: как ее сделать, эту прорывную инновацию. Плата за осуществление прорыва - высокая степень риска.

Возможны переходные стратегии, и возможны смеси стратегий разных по принципу: если вы в рамках своей фирмы выделяете структурное подразделение, обладающее значительной самостоятельностью, оно вполне может подчиняться другим принципам, чем фирма в целом. Но самой фирме быть и крупной и специализированной, и еще какой - либо невозможно. Фирмы могут сочетать в себе признаки разных стратегий, но та как это делается в коктейле «Кровавая Мэри» - компоненты не смешиваются.

**2 Становление фирмы**

Для становления крупной фирмы нужны три направления инвестиций - в крупное производство, в сбытовую сеть и в дееспособный менеджмент.

Отношение к сбыту - очень важный вопрос для развития фирмы. Функции сбыта - подведение реального питания к фирме. Задача: собрать как можно больший спрос с территории и направить его в данную фирму. Контролируемая сеть сбыта у российских предприятий развита плохо. Стандартная цепочка: производитель, оптовик, розница. Мотивы производителя - продвинуть свой собственный товар, мотивы оптовика - продвинуть тот товар, который окажется более выгодным. Для крупного производителя контролируемая сбытовая сеть - составляющая успеха.

Главная проблема в области менеджмента на крупном предприятии состоит в том, что теряется единство рискующего и принимающего решение. Часто конкретное решение принимает специалист, не являющийся владельцем фирмы. В ряде случаев фирма не может принимать рискованные быстрые решения. У хозяина главный мотив - интересы компании, у менеджера - его собственная репутация, он может скрывать свои ошибки.

Главный риск крупного предприятия - решиться вложить крупный капитал в рассмотренные нами три сферы. Классический пример с органической химией. Компании «BASF» «Byer» и «Hehst» стали лидерами в конце 19 века, несмотря на то, что анилиновые красители были изобретены в Англии. Однако германские фирмы вложили мощные инвестиции и заняли ведущие позиции на рынке. Английские фирмы не решились на крупные капиталовложения. Пропорции капиталовложений зависят от конкретных отраслей. Например, в фармацевтике, идут равные доли в производство и менеджмент и вдвое большие доли в сеть сбыта. [7]

**3. Развитие фирмы**

Фирмы не только воюют. Сотрудничество фирм плодотворно в сфере сбыта, если они выпускают стандартную или смежную продукцию взаимное усиление. Когда началось продвижение продукта, ищите союзников, тех, кто своим корыстным интересом поможет вашему успеху.

Питер Друкер в своей последней книге "Задачи менеджмента в XXI веке" подразделил фирмы на несколько групп:

1) Фирма - лев

В чем проблемы фирмы льва? К сожалению, счастье не вечно. Даже, если вы вышли на рынок с динамичным продуктом, у каждого продукта есть цикл жизни. Через некоторое время продукт перестает быть динамичным. Существует ли лекарство от этого? Создание технологической платформы позволяет продлить цикл жизни производства. До определенного момента вы выпускаете разные продукты в рамках единого направления. Направление будет жить дольше, чем конкретный товар, но не бесконечно. В результате в жизни фирмы – льва наступает момент, когда она начинает диверсифицироваться. Само по себе это не опасно. Лев просто превращается в слона, который обладает двумя видами диверсификации - в области выпуска продукта и географической. Диверсификация продуктовая (выпуск разных продуктов) позволяет застраховаться от полного провала, так одновременно все продукты в полосу спада попасть не могут. Крупное предприятие сильно тем, что раскладывает постоянные издержки по разным продуктам. Однако когда изделия совершенно разные, например выпуск таблеток и шампуней, то издержки на выпуск каждого товара будут разные. Диверсификация продуктовая хороша тем, что помогает избежать убытков, связанных с циклом жизни продукта, но плоха тем, что подрывает стратегические преимущества крупного предприятия. Диверсификация географическая подразумевает производство одного вида товаров или услуг на разных рынках. Конъюнктура на разных рынках отличается, тогда, как усилия направлены на продвижения одного и того же товара. Это выгодная позиция.

2) Фирма - слон. На этапе зрелости, когда главная задача - обеспечить устойчивость бизнеса, "хитрая лиса" превращается в "могучего слона" - широко диверсифицированную компанию, успешно занимающуюся несколькими видами бизнеса одновременно.

Фирмы - слоны очень стабильны, они долгоживущие. Что особенно выгодно в позиции фирмы - слона? Часто они предлагают комплексное решение. Диверсификация тогда выгодна, когда она разумна. Фирма предлагает не просто отдельные, ставшие популярными нововведения, а логически взаимосвязанный комплекс. Системное решение в этой области порой лучше любых других успехов. К примеру, возьмем историю фирмы «IBM». Технология для этой фирмы оказалась менее важна, чем методы сбыта и продажи. Они постоянно продавали больше, чем их конкуренты, имеющие лучшую технологию, так как знали, как лучше объяснить все клиенту, как помочь ему с внедрением, как привязать к себе клиента после покупки. Фирма в данном случае чужие достижения использует лучше, чем свои. Происходит введение инновации на фоне широкой палитры предложения. Эта стратегия называется «тактика ловкого второго».

Слон в принципе вечен. Современная наука не знает объективных причин гибели слонов. Переход таких фирм в худшее состояние обусловлено, как правило, субъективными ошибками. При выпуске множества различных продуктов вы не можете во всех областях быть первым. Появляются отсталые сектора. Появляется проблема избыточной диверсификации. Любые инвестиции в новое направление сразу не показывают, успешно это вложение или нет. Должно пройти определенное время, более того, нормально, чтобы сначала были неудачи. Представьте себе, в какую ловушку это затягивает руководящего работника фирмы. Часто опасность потерять авторитет заставляет скрывать провалы нового направления.

В итоге, фирма - слон превращается в неповоротливого бегемота. Его главные признаки: утрата динамизма, падение прибыли либо убыточность и излишняя диверсификация. Фирма уже не определяет ситуацию на рынке, а пассивно реагирует на происходящие изменения. Фирма перестает двигаться вперед, а занимается спасением то одного, то другого убыточного направления. Чтобы ситуацию исправить, нужны хирургические меры. Специальная культура дезинвестиций - избавление от неприбыльных производств. Например, - «Новомосковскбытхим». Это очень сложно и связано с социальными проблемами, а, кроме того, не популярно у руководства фирмы. Часто сокращаемые подразделения - это сокращаемые хорошо знакомые люди, в результате чего возникают психологические проблемы. Такие меры принял Брынцалов на своем предприятии. Он лично автогеном резал установки синтеза, потому что производство субстанций на тот момент было крайне не выгодным. На западе эта процедура более цивилизована, там существуют специальные кризисные «чудо - менеджеры», чья задача обрубать отсталые отрасли предприятия. Этап ее развития - специализация в узкой сфере - это уже "хитрая лиса"

3) Фирма - лиса.

Теперь рассмотрим развитие фирмы, которая двинулась по пути специализации. Здесь и появляется фирма - лиса. Фирма эта средних размеров. Слишком большие фирмы работают на массового потребителя, а у слишком маленьких не хватит сил, чтобы стать специалистом в какой - то области.

Преимущества фирмы - лисы. Во - первых, более высокие цены и удельные прибыли. Специализированное производство ориентировано на два типа клиентов. Либо если речь идет о каких - то особых условиях, либо если вы работаете на особо богатых людей. Например, Билл Клинтон играет в гольф русской клюшкой фирмы «TZAR». Клюшки из титана может делать только эта фирма.

Часто специализированная продукция является не готовой, а промежуточной. Флакон для духов. Такие товары, не являясь главным компонентом расходов при производстве продукта, часто определяют его имидж.

Второе преимущество фирмы - лисы - лояльность потребителя. Придав своей продукции запоминающиеся, а лучше неповторимые черты, фирма привязывает клиента к своей марке.

Третье преимущество заключается в том, что вы выходите на особую группу потребителя, которая для стандартного продукта вообще недоступна. Классический пример этого типа - контактные линзы. Женщины иногда согласны носить очки, но всегда охотно купят контактные линзы. Последнее, что очень важно для (лисьей) стратегии - специализация защищает вас от конкурентов. Они должны повторить ваш ход, что часто не возможно. С другой стороны, специализированный продукт рассчитан на немногих, поэтому он не только трудно копируем, но его еще и не выгодно копировать крупному производителю.

**4. Умирание фирмы (или переход в новое качество**)

Необходимо сказать, что в жизненном цикле фирмы очень важное место принадлежит четвертой (последней) фазе. Появляющаяся “вилка” или дает фирме возможность развиваться в будущем, или приводит к умиранию экономической организации.

Возможности развития в организационном плане предоставляются самые разнообразные. Это – слияния и поглощения компаний, создание финансово-монополистических и финансово-промышленных групп. В результате появляется новая внутрифирменная структура, отличная от предыдущей. Она может быть как более высокой иерархией (увеличивается количество “этажей” управления и, соответственно, затрат на координацию), так и более плоской (создание финансово-промышленных групп, переход к сетевым структурам и проч.).

Не следует думать, что стадия отмирания организации является необратимой. Это связано в первую очередь с тем, что в данной фазе имеется организационный прием (организационная технология), спасающий фирму от банкротства и гибели. Вероятно, это тоже переход в иное качество, но не сопровождаемый увеличением размеров фирмы и ее бизнеса (этот тезис очень важен, когда мы рассматриваем жизненный цикл фирмы в его четвертой фазе, которая связана либо с позитивным развитием фирмы, либо - с негативным).

Речь идет о реструктуризации компаний, оказавшихся в кризисном состоянии. В результате сильных и направленных действий фирмы могут пережить кризис и остаться в качестве реальных экономических субъектов, но достигается это большой ценой (уменьшение размеров бизнеса компаний, болезненная структурная перестройка, сокращение персонала, жесткая экономия на управленческих расходах, возможна и частичная потеря самостоятельности и суверенитета и проч.). Если реструктуризация потерпит неудачу, то уже ничто не может спасти фирму. Она прекращает свое существование, по крайней мере, в качестве самостоятельного участника рынка.

Таким образом, если фирма работает успешно, то происходит переход в новое качество (укрупнение бизнеса различными способами), если деятельность неуспешна - то переход в фазу отмирания. В финансовом цикле успешная деятельность – это реализация нового инвестиционного проекта (укрупнение масштабов бизнеса), неудачная деятельность - прямой путь в направлении банкротства компании.

# **2. ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ФИРМЫ**

## 2.1. Понятие и показатели эффективности работы фирмы

Целью деятельности любой фирмы является выпуск определенной продукции (выполнение работ, оказание услуг) установленного объема и качества, в определенные сроки. Но при уста­новлении масштабов производства следует исходить не только из на­роднохозяйственных и индивидуальных потребностей и данной про­дукции, но и в необходимости учитывать достижение максимального уровня ее эффективности. Поэтому оценивать качество работы фирмы следует, прежде всего, посредством опреде­ления экономической эффективности производимой продукции. [5]

В настоящее время фирмы нахо­дятся в сложном положении. Это вызвано различными причинами, среди которых можно выделить следующие: проблемы инфляции; про­блемы будущих цен на ресурсы; платежеспособный спрос; отсутствие реальной программы выхода экономики страны из кризиса; отсутствие практического опыта формирования инвестиционной политики; недо­статочность проработки методических вопросов разработки инвести­ционных программ; сложность поиска источников финансирования и другие. В этих условиях особую важность приобретает формирование продуманной и тщательно разработанной производственно-хозяйственной политики фирмы, рассчитанной на долговременную перспективу. Политика фирмы должна строиться от будущего к настоящему, а не наоборот. Сказанное следует понимать так, что фирма в первую очередь определяет уровень развития, которого она хочет достигнуть через определенный период, и то, каким образом она будет пытаться это сделать.

Проведение экономической реформы, рост промышленного произ­водства, повышение его эффективности, научно-технический прогресс обеспечивается в процессе осуществления капитальных вложений.

Высокая эффективность производства является необходимой и реша­ющей предпосылкой систематического расширенного воспроизводства.

Эффективность производства относится к числу ключевых катего­рий рыночной экономики, которая непосредственно связана с дости­жением конечной цели развития производства в целом и каждой фирмы в отдельности.

Повышение экономической эффективности — одна из центральных проблем экономики. Для успешного решения многообразных эконо­мических и социальных задач нет другого пути, кроме резкого повы­шения эффективности всего общественного производства.

В чем же сущность экономической эффективности и чем обуслов­ливается особая ее значимость для экономики страны?

Сущность экономической эффективности производства трактуется большинством экономистов как достижение максимальных результатов в интересах общества при минимально возможных затратах. Поэтому определение экономической эффективности производства должно ба­зироваться на сопоставлении результата производства с совокупными затратами живого и прошлого труда, обусловившими данный результат.

Производство продукции невозможно без затрат овеществленного и живого труда. Всегда и везде, в любой сфере хозяйства, для производства продукции необходимы как единовременные, так и текущие затраты. При этом величина затрат зависит от множества обстоятельств и факто­ров. Каждый вид продукции может быть произведен из различных видов сырья и материалов, с помощью различных технических средств, на предприятиях, различающихся по размерам, профилю, структуре, при различных формах организации труда и производства.

Очевидно, что при выборе путей и способов удовлетворения потреб­ностей в необходимой продукции — народнохозяйственных и индиви­дуальных — следует исходить из наименьших затрат общественного труда на ее производство, т.е. допиваться, чтобы эти затраты произво­дились с наибольшей экономической эффективностью.

Особый интерес в любой экономической ситуации вызывает соот­ношение между затратами и результатами деятельности организации. Объективная необходимость всемерной экономии общественного тру­да определяется в значительной мере тем, что общественные потреб­ности в каждый данный отрезок времени превышают имеющиеся в распоряжении общества ресурсы — материальные, трудовые, финан­совые. Отсюда и вытекает сущность экономической эффективности, заключающаяся в необходимости при данных ресурсах, путем их все­мерной экономии обеспечивать в наибольшей степени увеличивающиеся общественные потребности..

Решение этой проблемы сдерживается тем, что должного распрост­ранения не получила методика экономического анализа, которая бы по­зволила наиболее полно и правильно исследовать влияние НТП на эф­фективность производства, а также разнонаправленных изменений в эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов на обобщающие показатели экономической эффективности производства.

Особая значимость проблемы эффективности производства предоп­ределяет необходимость правильно учитывать и анализировать уровень и масштабы эффективности всех средств и элементов производства. Эф­фективность производства всегда выражает отношение эффекта к затра­там, осуществленным на его получение. Это означает, что определение эффективности требует применения методов количественного анализа и измерения, что предполагает установление критерия экономической эф­фективности.

Экономическая эффективность в конечно итоге выражается в по­вышении производительности труда. Следовательно, уровень производительности труда является критерием экономический эффективности производства. Чем выше производительность труда и, следовательно, ниже издержки производства, тем выше экономическая эффективность затрат труда.

Эффективными следует считать такие затраты, которые способ­ствуют удовлетворению потребностей при минимуме затрат труда, что находит свое количественное выражение в получении максимально возможного прироста эффекта по отношению к натра гам на производ­ство или к примененным в производстве ресурсам при оптимальном соотношении фондов потребления и накопления.

Повышение производительности труда зависит от экономически обоснованного распределения средств между отраслям и, которые производят различные виды продукции, и выбора наиболее экономического варианта использования средств в пределах одной отрасли производства или разных отраслей, выпускающих продукцию одинакового потребительского назначения (взаимозаменяемых продуктов). Выбор экономичноговарианта внутри отрасли и оптимальное распределение средств между отраслями тесно связаны.

Следует различать общую и сравнительную эффективность затрат труда. Как общая, так и сравнительная эффективность представляют собой относительную величину - отношение эффекта" к затратам, его вызвавшим. Общая эффективность может быть исчислена по каждому объекту капитальных вложений и новой техники в отдельности. Она характеризует общую величину отдачи (эффекта), которая получает­ся и результате осуществления затрат. Сравнительная эффективность исчисляется при выборе одного из двух или более вариантов решения определенной производственной и хозяйственной задачи. Она харак­теризует экономические преимущества одного варианта по сравнению с другим и.

Расчеты общей эффективности целесообразно проводить в процес­се планирования хозяйства для характеристики эффекта, который бу­дет получен в результате выделяемых в плане капитальных вложений, а также для оценки фактической экономической эффективности уже осуществленных затрат.

Расчеты сравнительной экономической эффективности произво­дятся на стадиях планирования и проектирования объектов при срав­нении возможных вариантов их осуществления. После того как вари­ант выбран, можно определять его общую эффективность. Величина общей эффективности зависит от целесообразности варианта, выбран­ного при расчете сравнительной эффективности.

В рыночной практике хозяйствования встречаются самые различные формы проявления экономической эффективности. В зависимости от характера процесса труда эффективность производства может высту­пать в виде технико-экономической и социально-экономической эф­фективности. Технические и экономические аспекты эффективности характеризуют развитие основных факторов производства и результа­тивность их использования. Социальная эффективность решает конк­ретные социальные задачи (например, улучшение условий труда, охра­на окружающей среды, качество жизни и т.д.). Обычно социальные результаты тесно связаны с экономическими, поскольку основу вся­кого прогресса составляет развитие материального производства. Применительно к сферам применения выделяют такие формы эффек­тивности, как локальная и частная. Локальная эффективность опреде­ляется в разрезе отдельных звеньев народного хозяйства (предприятие, промышленный комплекс, отрасль, регион). Частная эффективность отражает результативность использования в процессе производства от­дельных видов затрат и ресурсов (рабочей силы, основных и оборотных фондов, природных ресурсов и пр.). По объектам определения разли­чаются следующие формы эффективности: эффективность действующего производства; эффективность технического перевооружения, ре­конструкции, расширения и нового строительства; эффективность капитальных вложений и новой техники; эффективность внешнеэко­номической деятельности; эффективность охраны окружающей среды и др. С теоретической точки зрения все эти формы эффективности рас­сматриваются как единовременные вложения в производство и их из­мерение основывается на общих принципах определения экономичес­кой эффективности действующего производства.

В условиях рынка специфические интересы фирм не требу­ют расчетов народнохозяйственной эффективности (хотя последние рекомендуются официальными методиками), каждая фирма, бу­дучи экономически самостоятельным товаропроизводителем, вправе использовать любые оценки эффективности развития собственного производства в рамках установленных государством налоговых отчис­лении и социальных ограничений. Особенности функционирования рынка (субъективность интересов различных участников рыночного процесса, неопределенность достижения конечных результатов, подвижность параметров производства и сбыта продукции, множествен­ность критериев оценки и пр.) также отвергают деление эффективнос­ти на общую и сравнительную, характерную для отечественной теории и практики, поскольку возможные способы развития производства и выбор наилучшего варианта зависят от рыночной конъюнктуры. Ры­ночная же стихия весьма сложна, и переход к рынку обусловливает важ­ность разработки единых подходов к соизмерению затрат и результатов для отбора и реализации подлинно эффективных решений на всех уровнях управления производством, которые превращают расчеты экономической эффективности из формальной хозяйственной проце­дуры в жизненную необходимость. Как свидетельствует мировой опыт, исходными принципами таких методических положений с рыночных позиций являются: критерий эффективности, показатели эффективно­сти и методы их соизмерения. Эти принципы имеют своим назначением реальную оценку конкурентоспособных вариантов не по мифической величине получаемого эффекта, а по их эффективности в соответствии с рыночной действительностью путем сопоставления предполагаемой прибыли с инвестируемым капиталом.

Слагаемые эффективности производства формируются под воздей­ствием разнообразных факторов технического, организационного, эко­номического и социального характера. Под термином «факторы» обыч­но подразумеваются основные направления развития какого-либо процесса или явления. Исходя из сущности эффективности производ­ства факторы эффективности могут быть классифицированы по основ­ным направлениям развития и совершенствования производства, а так­же по уровням управления производством.

Классификация по основным направлениям развития и совершен­ствования производства отражает результативность использования затрат и ресурсов и включает следующие факторы: система государ­ственного регулирования развития производства; ускорение научно-технического прогресса и широкое внедрение научно-технических достижений в производство; оптимальность отраслевой структуры производства; улучшение отраслевой и территориальной организации производства на основе развития концентрации, специализации, коо­перирования и комбинирования: повышение культурно-технического и квалификационного уровня производственных кадров и др. На со­временном этапе ключевыми в этой группе являются факторы прямо­го и косвенного государственного регулирования развития произ­водства: государственное предпринимательство, государственное программирование, ценовое регулирование, регулирование формирования затрат на производство, регулирование оплаты труда, поощри­тельная амортизационная политика, налоговая политика, кредитное регулирование, структурное регулирование, активная социальная по­литика и т. д.

Обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда.

Производительность общественного труда (Побщ) измеряется отношением произведённого национального дохода (НД) к численности работников, занятых в отраслях материального производства (Чм),

 Побщ = НД / Чм ,(1)

Как известно, национальный доход представляет собой вновь созданную в отраслях материального производства стоимость. Другими словами, он является той частью валового общественного продукта, которая остаётся за вычетом потреблённых в процессе производства сырья, топлива, энергии и других средств производства. Исчисляется национальный доход как сумма чистой продукции всех отраслей материального производства. В свою очередь, чистая продукция отдельной отрасли определяется как разность между валовой продукцией и материальными производственными затратами.

В условиях рыночной экономики основа экономического развития фирмы - прибыль, важнейший показатель эффективности работы фирмы, источник ёё жизнедеятельности. Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников.

В современных условиях сводный (интегрирующий) показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия *-* валовая (балансовая) прибыль или убыток.

Валовая прибыль формируется как финансовый результат от реализации продукции (услуг), имущества организации (основных средств, материальных активов, материальных оборотных средств и других активов), а также доходов от внереализационных операций и представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции, имущества и себестоимостью выполненных работ (услуг) и товарно-материальных ценностей, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Важнейшими показателями экономической эффективности общественного производства служат трудоёмкость, материалоёмкость, и фондоёмкость.

Трудоёмкость продукции - величина, обратная показателю производительности живого труда, определяется как отношение количества труда, затраченного в сфере материального производства, к общему объёму произведённой продукции: [9]

 t=T/Q, (2)

где: t – трудоёмкость продукции;

T- количество труда, затраченного в сфере материального производства;

Q – общий объём произведённой продукции (валовой продукции)

Материалоёмкость общественного продукта исчисляется как отношение затрат сырья, материалов, топлива, энергии и других предметов труда к валовому общественному продукту. Материалоёмкость продукции отрасли определяется как отношение материальных затрат к общему произведённой продукции: [8]

 m=M/Q, (3)

где: m- уровень материалоёмкости продукции;

M- общий объём материальных затрат на производство продукции в стоимостном выражении;

Q- общий объём произведенной продукции (валовой продукции).

Фондоёмкость продукции исчисляется как отношение средней стоимости основных производственных фондов народного хозяйства к общему объёму произведённой продукции: [8]

 f=F/Q, (4)

где: f- фондоёмкость продукции;

F - средняя стоимость основных производственных фондов;

Q- общий объём произведённой продукции (валовой продукции).

Фондоотдача показатель обратный фондоёмкости.

Один из факторов интенсификации производства, повышения его эффективности – совершенствование структуры экономики. Более высокими темпами необходимо развивать отрасли, обеспечивающие научно-технический прогресс и успешное решение социальных задач, добиваться улучшения пропорций между производством средств производства и предметов потребления, отраслями агропромышленного комплекса.

## 2.2. Факторы повышения эффективности работы фирмы

Факторы - это силы, причины, внешние обстоятельства, воздействующие на какой- либо процесс или явление. [10]

В зависимости от степени и характера влияния на уровень эффективности производства факторы можно объединить в три группы: материально-технические, организационно-экономические и социально-психологические.

**Материально-технические** факторы связаны с использованием новой техники, прогрессивной технологии, новых видов сырья и материалов.

Решение задач совершенствования производства достигается путём:

* + модернизации оборудования;
	+ замены морально устаревшего  оборудования новым, более производительным;
	+ повышения уровня модернизации производства: установки станков-автоматов, автоматизированного оборудования, использования автоматических линий, автоматизированных систем производства;
	+ внедрения новых прогрессивных технологий;
	+ использования новых видов сырья, прогрессивных материалов, и другими мерами.

Научно-технический прогресс - главный источник всестороннего и последовательного роста производительности. Поэтому для использования в производственном процессе достижений научно-технического прогресса в современных условиях требуется направление инвестиций в первую очередь на реконструкцию и техническое перевооружение действующих производств, внедрение прогрессивных технологий и новейшей техники, повышение доли затрат на активную часть основных производственных фондов ­­­­­­- машин, оборудования.

Комплекс  **материально-технических факторов** и их влияние на повышение эффективности можно охарактеризовать следующими показателями:

* + энерговооружённостью труда – потреблением всех видов энергии на одного промышленного рабочего;
	+ электровооружённостью труда – потреблением электроэнергии на одного промышленного рабочего;
	+ технической вооружённостью труда - объёмов основных производственных фондов, приходящихся на одного работника;
	+ уровнем механизации и автоматизации - долей рабочих, занятых механизированным и автоматизированным трудом;

Важный материально-технический фактор - повышение качества продукции, удовлетворение общественных потребностей меньшими затратами средств и труда, потому что изделия лучшего качества заменяют большее количество изделий низкого качества. Повышение долговечности изделий равнозначно дополнительному увеличению их выпуска.

Материально-технические факторы - важнейшие, они обеспечивают экономию не только труда, но и сырья, материалов, оборудования, энергии и др.

**Организационно-экономические факторы** определяются уровнем организации труда, производства и управления. К ним относятся: совершенствование организации управления производством, в том числе:

* + совершенствование структуры аппарата управления;
	+ совершенствование систем управления производством;
	+ улучшение оперативного управления производственным процессом;
	+ внедрение и развитие автоматизированных систем управления производством (АСУП), включение в сферу действия  АСУП максимально возможного количества объектов;
	+ улучшение материальной, технической и кадровой подготовки производства;
	+ использование передовых методов и приёмов труда;
	+ совершенствование организации и обслуживания рабочих мест;
	+ применение технически обоснованных норм затрат труда, расширение сферы нормирования труда рабочих - повременщиков и служащих;
	+ использование гибких форм организации труда;
	+ улучшение профессионального подбора кадров, улучшение их подготовки и повышение квалификации;
	+ улучшение условий труда, рационализация режимов труда и отдыха;
	+ совершенствование систем оплаты труда, повышение их стимулирующей роли.

Без использования этих факторов невозможно получить полный эффект от факторов материально-технических.

**Социально-психологические факторы** - это качество трудовых коллективов, их социально- демографический состав, уровень подготовки, дисциплинированности, трудовой активности и творческой инициативы работников, система ценностных ориентаций, стиль руководства в подразделениях и на предприятиях в целом и др.

В условиях развития в нашей стране рыночных отношений обостряются также общественные условия, которые, с одной стороны, тормозят, а с другой – стимулируют рост эффективности производства. Среди них: повышение уровня безработицы, усиление конкуренции товаропроизводителей, развитие малого бизнеса и другие.

#

# **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В развитой рыночной экономике фирмы многообразны, они занимаются производством товаров, их реализацией, оказанием самых различных услуг – финансовых, посреднических, информационных, консультативных, научно-исследовательских.

В условиях рыночной экономики через фирмы граждане осуществляют предпринимательскую деятельность "исходя из того, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке".

Гражданское законодательство России придало разным видам отечественной предпринимательской деятельности правовую форму. Это означает, что государство защищает равенство участников предпринимательской деятельности, неприкосновенность собственности, свободу договора, гражданские права. Вместе с тем отечественное гражданское законодательство построено в соответствии с нормами международного права. Все это способствует развитию предпринимательства в России в цивилизованной форме.

Организационно-правовая форма предпринимательства делает бизнес благородным, соответствующим требованиям цивилизованной экономики.

Фирма имеет свою организационно-правовую форму и цель деятельности, в соответствии с которыми создает свою внутреннюю структуру.

Приоритет целей определяется в зависимости от прибыльности фирмы, которая может соответствовать уровню выживания, умеренному или высокому уровню.

Сущность экономической эффективности фирмы трактуется большинством экономистов как достижение максимальных результатов в интересах общества при минимально возможных затратах. Поэтому определение экономической эффективности фирмы должно ба­зироваться на сопоставлении результата производства с совокупными затратами живого и прошлого труда, обусловившими данный результат.

#

# **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Артур Томпсон, Джон Формби. Экономика фирмы / Пер. с англ. - М.: Бином, 1998. - 544с.: ил.
2. Большие возможности малого бизнеса// Экономика и жизнь.-1999.-№7.
3. Виленский А.Т. Этапы развития малого бизнеса. Вопросы экономики . 1999 . -№7 . - С.38-41.
4. Грачев И.Д. и др. Развитие малого предпринимательства//Деньги и кредит.-1997.№1.
5. Грачев И.Д. Развитие малого предпринимательства // Деньги и кредит . 2001 . -№1 .-С.15-21.
6. Основы экономической теории: Учебное пособие / Под ред. В.Д. Камаева. - М.:Изд-во МГТУ им Н.Э. Баумана, 1997.-284с., ил.
7. Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: Учебник для вузов. - М.: Издательская группа Норма - Инфра-М, 1998. - 456с.
8. Экономика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С. Булатова. - М.: Юристъ, 2000. - 896с.
9. Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общей ред. акад. В.И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. - М.: Инфра-М, 1997. - 560с.
10. Экономическая теория: Учебник для вузов / Под. ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. - СПб.: Изд. СПбГУЭФ, Питер-Ком, 1999 - 544с.