**Введение**

Главной отличительной чертой, раскрывающей преимущества рыночной экономики, является конкуренция. Именно она способствует прогрессу рыночного общества и поступательному движению цивилизации. Каждый действительно грамотный экономист знает, что рынок тем эффективнее, чем он больше удовлетворяет условиям совершенной конкуренции. Только на таком рынке цены служат надежной информацией о том, что, как и сколько нужно производить[[1]](#footnote-1).

Хозяйственная деятельность в условиях рыночной экономики на микроуровне характеризуется таким понятием, как предпринимательская деятельность. Субъектом предпринимательской деятельности выступает фирма.

В наиболее односложном понимании фирма представляет собой организацию, владеющею одним или несколькими предприятиями и использующую экономические ресурсы для производства товаров и оказания услуг, с целью получения прибыли[[2]](#footnote-2).

Столь подробное определение дано, поскольку темой данной курсовой работы выступает: «Фирма как основной субъект рыночной экономики. Показатели эффективности работы фирмы»

Актуальность темы обусловлена тем, что изучение закономерностей трансформации такого экономического института как фирма дает возможность ответить на ряд вопросов, значимых с точки зрения понимания существа происходящих в экономике Приднестровской Молдавской Республики процессов и определения границ экономического сектора, внутри которого лежит область принятия реальных экономических решений.

Систематическое отсутствие достижения среднесрочных и даже краткосрочных целей, формулируемых в рамках каждой из очередной версий экономической политики нашей республики в течение последнего десятилетия, свидетельствует о слабой теоретической проработке проблем, связанных с фундаментальными институциональными свойствами приднестровской экономики.

Невнятная социально-экономическая политика, «социальной направленности», хорошо демонстрирует тот факт, что внутренняя логика, определяющая направление, формы и скорость трансформаций приднестровского общества, до сих пор в лучшем случае до конца не осознана, а в худшем - осознана, но используется для обслуживания интересов далеко не самых перспективных социальных групп.

Системное представление трансформаций экономических институтов позволяет выявить обычно остающийся в тени факт:

- отдельные поведенческие реакции предприятия, фирмы, каждая из которых, возможно, адаптивна по отношению к конкретным «раздражителям» экономической среды, в своей совокупности ведут предприятие или фирму не к адаптации к «окружающей экономической среде», а, напротив, к «выпадению» из нее.

Таким образом, теоретическое обоснование роли фирмы, как субъекта рыночной экономики в свете современных экономических воззрений является важной, современной и значимой темой.

Исходя из актуальности темы, сформулирована основная цель курсовой работы – исследование деятельности, эффективности и проблем фирмы как основного субъекта рыночной экономики.

Для достижения поставленных целей необходимо решить комплекс следующих задач:

1. Исследовать специфику организации фирмы как субъекта экономики при определении её целей, движущих мотивов и задач;

2. Анализ показателей эффективности деятельности фирмы и характеристика её финансового положения;

3. Определить возможности роста экономического потенциала фирмы;

4. Выявление проблем функционирования фирм и развития предпринимательства в отечественной экономике;

5. Охарактеризовать возможные факторы и условия повышения работы фирм.

Объектом исследования выступает функционирование института фирмы в современной рыночной экономике. Предметом является оценка экономических категорий и показателей, характеризующих деятельность фирмы в условиях рынка.

Тема курсовой работы является достаточно разработанной. Можно отметить в этой связи работы отечественных экономистов P.M. Нуреева, Е.С. Балабанова, А.В. Ермишина, и многих других.

Структурно работа состоит из введения, основной части – трех глав, заключения и библиографического списка.

**Глава 1. Фирма, её движущие мотивы, место и цели в рыночной экономике**

**1.1 Фирма как субъект современного рыночного хозяйства**

Появление и широкое распространение фирм относятся к периоду первоначального накопления капитала. Именно тогда стали возникать многие индивидуальные и ассоциированные предприятия, ставшие впоследствии опорой фабричного производства и организационной формой предпринимательской деятельности. Функции фирм на последующих этапах экономического развития и научно-технического прогресса постоянно расширялись, а их роль в экономике все более возрастала[[3]](#footnote-3).

Фирма как хозяйственная структура и как экономическая категория за длительный период развития рыночных отношений существенно эволюционировала. Первоначально понятие "фирма" (от итал. firma — подпись) означало "торговое имя" коммерсанта. Ныне этот термин обозначает институт, преобразующий ресурсы в продукцию. В учебной литературе фирма рассматривается как определенная организация, экономический и правовой субъект, занимающийся производственной деятельностью (производством экономических благ) и обладающий хозяйственной самостоятельностью в решении вопросов.

Таким образом, функция фирмы состоит в объединении ресурсов для выпуска необходимых потребителям товаров и услуг. Конечной целью деятельности фирмы является максимальное увеличение благосостояния ее владельцев.

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.

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, коммерция 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. Субъектами предпринимательской деятельности выступают: физические лица, фирмы, государственные институты.

Предприниматель 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 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 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, 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.

Индивидуальный предприниматель имеет право создавать предприятия; самостоятельно определять профиль своей деятельности и производственную программу; приобретать имущество или имущественные права.

Таким образом, индивидуальный предприниматель единолично принимает все решения по производственно-хозяйственной деятельности. Преимуществами индивидуального предпринимательства являются минимальный контроль со стороны государства, мобильность действий предпринимателя, приемлемые налоговые условия[[4]](#footnote-4).

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

Предпринимательская деятельность в любой сфере регулируется государством через механизм финансовой системы. 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.

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

* стабильностью государственной экономической и социальной политики, направленной на поддержку предпринимательства;
* льготным налоговым режимом, который способствует притоку в предпринимательскую сферу финансовых средств;
* 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;
* созданием эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, формированием позитивного отношения общества к предпринимательской деятельности[[5]](#footnote-5).

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**

I. 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.

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[[6]](#footnote-6).

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).

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

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.

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[[7]](#footnote-7).

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, 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.

III. 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.

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. 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:

* + деятельность фирмы описывается ее производственной функцией, так что при всех возможных комбинациях факторов производства 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[[8]](#footnote-8).

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.

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[[9]](#footnote-9).

Конкретно сформулированная цель деятельности фирмы может включать разнообразные аспекты. Примером могут служить цели уже 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»[[10]](#footnote-10).

В самом общем плане модели деятельности фирмы представлены в таблице 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;

- правильным выбором организационной формы бизнеса, которая обеспечит эффективность использования факторов производства в конкретном виде деятельности[[11]](#footnote-11).

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

**Глава 2. Показатели эффективности работы фирмы**

**2.1 Характеристика экономического потенциала фирмы и общие результаты хозяйственной деятельности фирмы**

Показатели, характеризующие экономический потенциал фирмы используются для оценки масштабов фирмы, места фирмы в системе ранжирования на национальном и международном уровнях.

Активы, характеризующие состав и размещение имеющихся в распоряжении фирмы и контролируемых средств, полученных в результате предшествующей деятельности и обеспечивающих будущие поступления фирмы.

Основной капитал, характеризующий производственные мощности фирмы (здания, сооружения, оборудование), предназначенные для использования в производстве или сбыте продукции и услуг, для сдачи в аренду другим фирмам или для управления (включая средства, предназначенные для ремонта и восстановления производственных мощностей).

Количество и стоимость произведенной продукции в целом по фирме и в разбивке по видам продукции, что позволяет определить:

- долю и место фирмы в производстве промышленной продукции в стране и в мировом производстве;

- структуру производства фирмы.

Число и размещение производственных и сбытовых предприятий фирмы в своей стране и за границей, их размеры, характер выпускаемой и реализуемой продукции.

Характеристика инфраструктуры фирмы:

- наличие собственных средств транспорта, складов, центров технического обслуживания;

- обеспеченность собственной сырьевой базой, источниками энергии.

Размеры и размещение прямых капиталовложений фирмы в предприятия, расположенные в своей стране и за границей.

Научно-исследовательский потенциал фирмы:

- величина расходов на НИОКР как в целом, так и по ведущим подразделениям фирмы;

- количество и размещение исследовательских центров и лабораторий;

- число работающих в них исследователей;

- основные направления и приоритетные виды разработок;

- общее число патентов, принадлежащих фирме, и их использование.

## Показатели общих расходов (General expenses) внедренные на новые рынки на начало года (enter new markets):

## - расходы на маркетинговую деятельность на начало года (Marketing);

## - расходы на исследования и развитие (Research and development);

## - накладные расходы (Overhead);

## - административные расходы (Department overhead);

## - оплата ренты (Rental costs);

## - расходы на совершенствование продукции (Product changeover);

## - расходы, связанные с поставкой продукции (Factory fees).

## Показатели поступления средств:

## - чистая прибыль;

## - амортизационные отчисления;

## - поступления от реализации активов;

## - субсидии и дотации;

## - увеличение долгосрочной задолженности;

## - эмиссия акций;

## - увеличение краткосрочной задолженности.

## Показатели использования средств:

## - выплата дивидендов;

## - организационные расходы;

## - расходы по эмиссии акций;

## - капиталовложения;

## - вложения в прочие необоротные активы;

## - погашение долгосрочной задолженности;

## - приобретение быстрореализуемых ценных бумаг;

## - увеличение средств на счете в банке[[12]](#footnote-12).

**2.2 Показатели, характеризующие эффективность деятельности фирмы**

Целью деятельности любой фирмы является выпуск определенной продукции 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[[13]](#footnote-13).

Поэтому оценивать качество работы фирмы следует, прежде всего, посредством определения экономической эффективности производимой продукции.

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[[14]](#footnote-14).

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[[15]](#footnote-15).

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 отраслями, 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.

Выбор экономичного варианта 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, 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. 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. Частная эффективность отражает результативность использования в процессе производства отдельных видов затрат и ресурсов. 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. 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, 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 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. фирма рыночный экономика предпринимательство

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.

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.

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

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[[16]](#footnote-16).

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 показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия - валовая прибыль или убыток.

Валовая прибыль формируется как финансовый результат от реализации продукции, имущества организации, а также доходов от внереализационных операций и представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции, имущества и себестоимостью выполненных работ 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:

t=T/Q,

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:

m=M/Q

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:

f=F/Q

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[[17]](#footnote-17).

#### 2.3 Характеристика финансового положения фирмы

Показатели, характеризующие финансовое положение фирмы, свидетельствуют о зависимости фирмы от источников финансирования, ее платежеспособности.

Структура собственного капитала (Stockholders equity, Net worth shareholder's equity), или долевое соотношение его составляющих:

- акционерного капитала;

- эмиссионного дохода;

- капитализированной прибыли.

Рост собственного капитала за счет капитализированной прибыли свидетельствует об усилении финансовой независимости фирмы.

Отношение собственного капитала к балансовой стоимости активов (Stockholder's equity to total assets) свидетельствует о степени зависимости фирмы от внешних источников финансирования.

Чем выше это соотношение, тем лучше финансовое положение фирмы. Допустимым считается соотношение, превышающее 50 %.

Отношение общей суммы задолженности к собственному капиталу (Total debt to stockholder's equity) показывает соотношение внешних и собственных источников финансирования.

Задолженность не должна превышать собственный капитал. Для анализа представляет интерес:

- структура задолженности (доля в ней краткосрочных долгов);

- задолженность по выплате налогов, заработной платы, различных отчислений.

Отношение собственного капитала к реальному основному капиталу (Stockholder's equity to fixed assets) показывает, в какой степени инвестирование капитала осуществлялось за счет внутренних источников финансирования.

Отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу (Long term debt to stockholder's equity) характеризует, в какой степени финансирование деятельности фирмы осуществляется за счет привлечения долгосрочных кредитов, в особенности в форме облигационных займов, по которым выплачиваются высокие проценты. Допустимой считается долгосрочная задолженность:

- когда размеры выплачиваемых процентов ниже нормы прибыли, получаемой фирмой;

- когда сумма задолженности не превышает стоимости собственного капитала, а также величину собственного оборотного капитала (разницы между оборотными активами и краткосрочной задолженностью).

Поступление наличных средств (кассовой и банковской наличности) (Cash flow) от текущих операций свидетельствует о своевременности поступления платежей за поставленную потребителю продукцию и о размерах погашения дебиторской задолженности. Анализу подвергаются:

- изменение общей наличности;

- структура наличности (доля чистой прибыли и амортизационных отчислений).

Отношение поступлений наличными и стоимости капиталовложений в текущем году (Cash flow to capital expenditures) показывает, в какой мере инвестиции в реальный основной капитал осуществлялись за счет текущих поступлений наличных средств. Этот показатель именуется коэффициентом самофинансирования.

Отношение оборотных активов к краткосрочной задолженности (Current assets to current liabilities) показывает, в какой степени краткосрочная задолженность может быть покрыта оборотным капиталом. Этот показатель, именуемый коэффициентом покрытия (Current ratio), не должен быть менее 1. Он свидетельствует об уровне платежеспособности фирмы.

Отношение наличных средств и быстрореализуемых ценных бумаг к текущим оборотным активам (Cash and marketable securities to current assets) оценивает долю наличных средств и быстро реализуемых бумаг в стоимости оборотного капитала. Этот показатель именуется коэффициентом ликвидности. Чем он выше, тем выше платежеспособность фирмы.

Отношение ликвидных средств к краткосрочной задолженности (Liquid assets to current liabilities) показывает уровень платежеспособности фирмы. Он именуется коэффициентом покрытия краткосрочной задолженности ликвидными средствами, включающими помимо наличности и быстрореализуемых ценных бумаг также дебиторскую задолженность.

Отношение оборотных активов ко всему заемному капиталу (Current assets to total debt) также относится к показателям платежеспособности фирмы. Она считается высокой, если стоимость оборотных активов полностью покрывает задолженность фирмы, т. е. превышает заемный капитал.

**Глава 3. Проблемы функционирования фирм и осуществление предпринимательской деятельности в отечественной экономике**

**3.1 Фирма и предпринимательская деятельность в отечественной экономике**

На протяжении периода становления рыночной экономики в нашем государстве происходит формирование финансовой системы, основанной на принципах рыночной экономики. Несмотря на трудности и искажения, которые имели место в ходе этого процесса, главным его результатом стало принципиальное изменение финансовой среды, в которой происходит хозяйственная деятельность предприятия.

К сожалению, в силу неопределенности парового статуса Приднестровской Молдавской Республики, в стране процесс формирования финансового рынка, становления его институтов, совершенствование применяемых инструментов, идет очень медленно. Но тем не мене меняются базовые правила финансовой отчетности и управления финансами предприятий в связи с освоением международной системы финансовой отчетности и современных методов финансового менеджмента и экономики предприятия.

Функционирование предприятия и управление предприятием в рыночной экономике принципиально отличаются от управления предприятием в плановой экономике социалистического типа, прежде всего из-за того, что необходимые финансовые ресурсы достаются предприятию не через каналы централизованного, планового распределения, а главным образом — с помощью рыночных механизмов распределения.

Несмотря на отрицательное влияние мирового финансового кризиса, многое свидетельствует о том, что в нашей стране постепенно происходит переход к практике финансового управления предприятиями, которая типична для стран с рыночной экономикой.

Развитие рыночных отношений в нашей стране поставило в повестку дня проблему барьеров входа на рынок для новых хозяйствующих субъектов. Но что значит войти на рынок? Достаточно ли для этого пройти процедуру формальной регистрации? Если нет, то каковы дополнительные условия преодоления барьеров входа?

Как раз, для того чтобы ответить на эти вопросы и рассмотрим проблематику функционирования предприятий на Приднестровском рынке.

Одной из проблем в нашей стране стало нормальное функционирование фирмы без поддержки властей. Ведь, например, для того, чтобы получить землю в аренду, необходима государственная регистрация, то же касается и лицензирования. В ПМР по-прежнему действует принцип – распространения коррупции и монополии государственных служащих на занятие приоритетной доли рынка.

По моему убеждению, если провести опрос руководителей предприятий на предмет:

Взаимодействия предпринимателей с коррумпированными чиновниками, подконтрольными структурами и необязательными партнерами как атрибутами приднестровского рынка отслеживалось в трех аспектах: оценка общей ситуации, собственного опыта и направление изменений в последние два-три года.

Он покажет, что наличие в отечественном предпринимательстве взяточничества, силовых угроз и нарушения обязательств подтвердиться абсолютным большинством опрошенных.

Интересно, что вопреки общественному мнению, по оценкам предпринимателей, необязательность партнеров менее распространено, чем вымогательство чиновников.

Еще одной проблемой функционирования нормального развития предпринимательства и предприятий в частности выступает неопределенность статуса нашей республики. В этих условиях построение эффективной национальной модели экономики рыночного типа попросту невозможно, так как на многих уровнях бизнеса необходимо государственное вмешательство.

Еще одной проблемой функционирования предприятий является нелегальные хозяйственные действия и факторы их интенсификации.

Распространенность нелегальных хозяйственных действий в современном бизнесе такова, что, по сути, успешность преодоления барьеров входа зависит от способности дебютанта усвоить весь спектр практикуемых нелегальных операций. В противном случае, он обречен.

Сами руководители фирм, предприниматели классифицируют эти действия как незаконные, но воспринимают как нормальную каждодневную практику. Далеко не полный перечень таких действий включает:

- использование обналичивающих контор, сокрытие доходов от налогов, нарушения трудового законодательства, ведение «черной кассы» или «второй бухгалтерии», периодическое открытие новых фирм без официального закрытия прежних и т.д.

Важно подчеркнуть, что побудительные мотивы таких действий не ограничиваются стремлением к финансовым победам или отсутствием альтернатив.

Менее очевидный, но четко обозначенный мотив нелегальных хозяйственных действий связан с отсутствием уверенности предпринимателей в незыблемости своего положения. «В любой момент изменят законы… Поэтому нужно зарабатывать не просто много, но еще и быстро». При таком образе мыслей любые налоги воспринимаются как препятствие, которое нужно обойти. И до тех пор, пока налоги превышают все разумные рамки, а критика налоговой системы подобна ритуалу, существует типовой ответ предпринимателей на вопрос о причинах финансовых афер. На деле же ситуация значительно сложнее. Несовершенная налоговая система выполняет роль своеобразного фальш-объекта, не являющегося истинной причиной расширения области нелегального в поведении предпринимателя, но декларативно и декоративно выполняющего эту роль.

Еще одной проблемой, которую можно выделить, – это невысокая грамотность предпринимателей. Возможно, одной из проблем функционирования фирм стала кадровая политика. Казалось бы, мелочь, но современный этап экономического развития Приднестровья, связанный с рыночной моделью хозяйствования, существенно меняет основополагающие принципы и содержание кадровой политики. Кадровая политика – целенаправленная деятельность по созданию трудового коллектива, который наилучшим образом способствовал бы совмещению целей и приоритетов предприятия и его работников. Кадровая политика – стратегическая линия поведения в работе с персоналом.

Можно сформулировать ряд требований к кадровой политике, которые в современных условиях сводятся к следующим основным моментам:

1. Во-первых, кадровая политика должна быть тесно увязана со стратегией развития (или выживания) предприятия.

2. Во-вторых, она должна быть достаточно гибкой. Указанное предполагает, что она должна быть, с одной стороны, стабильной, поскольку именно со стабильностью связаны определенные ожидания персонала, а с другой – динамичной, то есть своевременно корректироваться в соответствии с изменением тактики предприятия, производственной и экономической ситуации, конъюнктуры рынка труда.

3. В-третьих, кадровая политика должна быть экономически обоснованной, то есть исходить из реальных финансовых возможностей.

4. В-четвертых, она должна обеспечивать индивидуальный подход к своим работникам.

Таким образом, кадровая политика в новых условиях направлена на формирование такой системы работы с кадрами, которая ориентировалась на получение не только экономического, но и социального эффекта при условии соблюдения действующего законодательства, нормативных актов и правительственных решений.

Условия для начала предпринимательской деятельности заметно изменились за последние годы. Есть три мнения о динамике барьеров входа, которые сводятся к следующему:

а) барьеры входа на рынок для вновь создаваемых предприятий существенно поднялись;

б) предпринимательский старт облегчился ввиду создания институализированной предпринимательской среды;

в) деловой успех, как и раньше, зависит исключительно от личности предпринимателя, что выводит проблематику барьеров входа за рамки значимых проблем.

Динамика барьеров входа является реакцией и своеобразным отражением изменения условий развития отечественного предпринимательства в ходе построения рыночной экономики.

**3.2 Факторы повышения эффективности работы фирмы**

Факторы - это силы, причины, внешние обстоятельства, воздействующие на какой- либо процесс или явление. В зависимости от степени и характера влияния на уровень эффективности производства факторы можно объединить в три группы: материально-технические, организационно-экономические и социально-психологические[[18]](#footnote-18).

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.

Организационно-экономические факторы определяются уровнем организации труда, производства и управления. К ним относятся совершенствование: организации управления производством; структуры аппарата управления; 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; 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; профессионального подбора кадров, улучшение их подготовки и повышение квалификации; условий труда, рационализация режимов труда и отдыха; 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.[[19]](#footnote-19)

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[[20]](#footnote-20).

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".

Новое гражданское законодательство 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 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.

Определим основные выводы:

Фирма – первичное, основное звено общественного производства. Фирмой является самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в соответствующем порядке, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. В Приднестровской Молдавской Республике законодательством предусмотрены такие организационно-правовые формы предприятий, как: государственное предприятие; полное товарищество; товарищество на вере; общество с ограниченной ответственностью; общество с дополнительной ответственностью; акционерное общество (открытого и закрытого типа); производственный кооператив.

Что же касается проблем функционирования фирм и осуществление предприятий в отечественной экономике, то, как я выяснила, проблемы носят скорее специфический характер присущий Приднестровской «рыночной» экономики, чем какие-то иные и будем надеяться, что в ближайшее время такие проблемы перестанут существовать. 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.

**Список использованной литературы**

1. Конституция Приднестровской Молдавской Республики, ГИИЦ Министерства экономики, Тирасполь 2008 год.

2. Комментарии к Конституции ПМР, ГИИЦ Министерства экономики, Тирасполь 2008 год.

3. Закон ПМР «Об основах налоговой системы в ПМР» в редакции от 17.08.2002г. в текущей редакции по состоянию на 31.12.10

4. Закон ПМР «О налоге на доходы организаций» в редакции от 28.09.2002г. в текущей редакции по состоянию на 12.07.10

5. Закон Приднестровской Молдавской Республики «О внутренней торговле» по состоянию на 12.07.10

6. Закон Приднестровской Молдавской Республики «О развитии малого предпринимательства» по состоянию на 21.06.09

7. Закон Приднестровской Молдавской Республики «Об индивидуальном предпринимательском патенте» по состоянию на 17.05.08

8. Закон Приднестровской Молдавской Республики «О валютном регулировании и валютном контроле» по состоянию на 06.04.05

9. Закон Приднестровской Молдавской Республики «О внешнеэкономической деятельности» по состоянию на 19.08.04

1. Бурла М.П. В.А. Гушан И.М. Казмалы «Экономика Приднестровья на переходном этапе», Тирасполь 2000 г.

2. Бельченко В.П. Социально-экономическая модель Приднестровья в переходный период // Экономика Приднестровья. - 2000. - №5. С. 51-65.

3. Гукасьян, Г.М. Экономическая теория : учеб. пособие / Г.М. Гукасьян. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007.

4. Гукасьян Г.М. Экономическая теория. - СПб: Питер, 2006.

5. Иохин, В.Я. Экономическая теория: учебник / В.Я. Иохин. – М.: Экономистъ, 2006.

6. Ивашковский, С.Н. Микроэкономика : учебник / С.Н. Ивашковский. – 3-е изд. – М. : Дело, 2002.

7. Койл Д. Секс, наркотики и экономика. Нетрадиционное введение в экономику. - М.: Альпина, 2004.

8. Курс экономической теории : учеб. / под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселёвой. – 6-е изд. – Киров : АСА, 2005. – 832 с.

9. Курс экономической теории : учебник / под ред. М.Н. Чепурнина, Е.А. Киселевой. – 5-е изд. – Киров : АСА, 2004.

10. Микроэкономический подход: практический подход. Под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юдановой. КНОРУС, 2008

11. Липсиц, И.В. Экономика : учебник / И.В. Липсиц. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2007.

12. Мэнкью Н. Грегори. Принципы экономикс. Санкт-Петербург. «ПИТЕР».2002.

13. Мэнкью, Н.Г. Принципы экономикс : учебник для вузов / Н.Г. Мэнкью. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007.

14. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. - М.: Норма, 2005.

15. Попов, А.И. Экономическая теория: учебник для вузов / А.И. Попов. – 4-е изд. – СПб: Питер, 2006.

16. Смит Д. Бесплатный обед. Удобоваримые экономические идеи, или почему не бывает бесплатных обедов. - М.: Олимп Бизнес, 2004

17. Тарасевич, Л.С. Микроэкономика: учебник / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – 5-е изд. – М. : Юрайт, 2007.

18. Уилэн Ч. Голая экономика. Разоблачение унылой науки. - М.: Олимп Бизнес, 2005.

19. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Москва.1993.

20. Экономическая теория. Под ред. Дж.Итуэлла, М.Милгейта, П.Ньюиена. - М.: ИНФРА-М, 2004.

21. Экономическая теория (политэкономия) : учеб. / под ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлёвой. – 4-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 640 с.

22. Экономическая теория : учеб. пособие / под ред. А. Г. Грязновой, В. М. Соколинского. – 2-е изд. – М. : КНОРУС, 2005. – 464 с.

23. Экономика учебник / под ред. А.С. Булатова. – 3-е изд. – М. : Юристъ, 2002.

24. Экономика: учебник / под ред. А.И. Архипова. – 3-е изд. – М. : Проспект, 2006.

25. Экономическая теория: учебник / под ред. В.Д. Камаева. – 3-е изд. – М.: Владос, 2003.

26. Экономическая теория: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. – М: Экзамен, 2005.

27. Экономическая теория. Экспресс-курс: учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. – М: КНОРУС, 2005.

1. Микроэкономический подход: практический подход. Под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юдановой. КНОРУС, 2008 с. – 106. [↑](#footnote-ref-1)
2. Попов, А.И. Экономическая теория: учебник для вузов / А.И. Попов. – 4-е изд. – СПб: Питер, 2006. с. - 131 [↑](#footnote-ref-2)
3. Гукасьян, Г.М. Экономическая теория : учеб. пособие / Г.М. Гукасьян. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007. с - 147 [↑](#footnote-ref-3)
4. Курс экономической теории : учеб. / под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселёвой. – 6-е изд. – Киров : АСА, 2005. с- 371. [↑](#footnote-ref-4)
5. Ивашковский, С.Н. Микроэкономика : учебник / С.Н. Ивашковский. – 3-е изд. – М. : Дело, 2002. с – 115. [↑](#footnote-ref-5)
6. Липсиц, И.В. Экономика : учебник / И.В. Липсиц. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2007. с – 98. [↑](#footnote-ref-6)
7. Липсиц, И.В. Экономика : учебник / И.В. Липсиц. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2007. с – 112. [↑](#footnote-ref-7)
8. Микроэкономический подход: практический подход. Под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юдановой. КНОРУС, 2008 с – 191. [↑](#footnote-ref-8)
9. Гукасьян, Г.М. Экономическая теория : учеб. пособие / Г.М. Гукасьян. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007. с – 209. [↑](#footnote-ref-9)
10. Иохин, В.Я. Экономическая теория: учебник / В.Я. Иохин. – М.: Экономистъ, 2006. с – 153. [↑](#footnote-ref-10)
11. Тарасевич, Л.С. Микроэкономика: учебник / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – 5-е изд. – М. : Юрайт, 2007. с – 138. [↑](#footnote-ref-11)
12. Экономическая теория. Под ред. Дж.Итуэлла, М.Милгейта, П.Ньюиена. - М.: ИНФРА-М, 2004. с – 170. [↑](#footnote-ref-12)
13. Экономическая теория. Экспресс-курс: учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. – М: КНОРУС, 2005. [↑](#footnote-ref-13)
14. Экономическая теория : учеб. пособие / под ред. А. Г. Грязновой, В. М. Соколинского. – 2-е изд. – М. : КНОРУС, 2005. с- 267. [↑](#footnote-ref-14)
15. Экономическая теория (политэкономия) : учеб. / под ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлёвой. – 4-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2007. с – 317. [↑](#footnote-ref-15)
16. Тарасевич, Л.С. Микроэкономика: учебник / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – 5-е изд. – М. : Юрайт, 2007. с – 305. [↑](#footnote-ref-16)
17. Микроэкономический подход: практический подход. Под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юдановой. КНОРУС, 2008 с – 105. [↑](#footnote-ref-17)
18. Экономическая теория : учеб. пособие / под ред. А. Г. Грязновой, В. М. Соколинского. – 2-е изд. – М. : КНОРУС, 2005. – 184 с. [↑](#footnote-ref-18)
19. Тарасевич, Л.С. Микроэкономика: учебник / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – 5-е изд. – М. : Юрайт, 2007. [↑](#footnote-ref-19)
20. Мэнкью, Н.Г. Принципы экономикс : учебник для вузов / Н.Г. Мэнкью. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007. [↑](#footnote-ref-20)