

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт промышленных технологий и инжиниринга.

Реферат на тему:

«Экономические теории фирмы»

Выполнила: Решетникова Е.А

Проверил: Василега Д.С

Тюмень 2014

Содержание:

Введение;

1. Теория фирмы.....4;
2. Классификация фирм.....11;
3. Теория управления фирмой – менеджмент.....15;

Заключение;

Список используемой литературы.

Введение:

Предприятие в Гражданском кодексе РФ рассматривается как объект гражданских прав (ст. 132). В этом смысле предприятием признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

Предприятие может быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением и прекращением вещных прав.

Особенность предприятия заключается в том, что его собственником могут быть только государство или муниципальные образования. Предприятия, осуществляющие коммерческую деятельность и созданные в целях управления обособленным имущественным комплексом либо государства, либо муниципального образования, соответственно называются либо государственным унитарным предприятием, либо муниципальным унитарным предприятием. Сокращение названия этих организационно-правовых форм до слова «предприятие», которое часто встречается в экономических текстах, является некорректным и искажает смысл суждений.

Цель данной работы: изучить понятие фирмы.

Задачи:

1. Изучить научную литературу;
2. Дать понятие фирмы;
3. Рассмотреть цели, задачи и организационную структуру фирмы;
4. Изучить классификацию фирм;
5. Рассмотреть управление фирмой.

Актуальность моей работы заключается в том, что мне необходимо знать и понимать поведение фирмы на рынке.

1. Теория фирмы

Фирма – это институциональное образование рыночной экономики, предназначенное для координации решений владельцев производственных ресурсов. В противоположность рынку, фирма представляет собой плановую или иерархическую систему, где все ключевые вопросы решаются собственниками.

Из-за устойчивой ориентации на прибыль стремление фирм к извлечению максимальной прибыли принимается как должное. Большинство теорий фирм не только постулируют, что прибыль есть какая-то цель или главная цель, но в один голос утверждают, что вполне определенная цель состоит в том, чтобы извлечь максимальную прибыль и что фирмы можно рассматривать, как если бы они стремились максимизировать прибыль. Хотя было бы преувеличением рассматривать максимизацию прибыли в качестве показателя того, что любые действия и решения формы подлежат холодному расчету на предмет получения максимального превышения доходов над затратами, максимизация подразумевает, что выбирая из нескольких альтернатив с разной ожидаемой прибылью, фирма все-таки выберет вариант с наибольшей ожидаемой прибылью.

С уверенностью можно сказать, что прибыль является доминирующей целью почти всякой фирмы. Прибыль - это универсальная мера показателей бизнеса и лишь немногие фирмы могут предпринимать действия, которые определенно ведут к прибылям, более низким, чем они могли бы быть в долгосрочном периоде. Одни фирмы в большей мере ориентированы на прибыль, а другие в меньшей. В целом, фирмы, которые подвержены сильному давлению конкуренции, склонны в краткосрочном периоде преследовать цели максимизации прибыли; если же прибыли фирмы достаточно велики, чтобы удовлетворить акционеров, то такая фирма ведет себя несколько по-иному, позволяя сделать вывод, что помимо фактора максимизации прибыли, на управленческие решения влияют и другие факторы.

Это объясняется несколькими причинами. В условиях суровой рыночной конкуренции, когда маржа прибыли мала, опасности велики, а способности фирм компенсировать убытки, невелики, ведется яростная борьба, в которой выживают только наиболее приспособленные. Рыночные силы оставляют мало места для произвольных действий. При таких условиях довольно тяжело заработать даже нормальную прибыль, и решения фирмы в наибольшей степени подвержены соображениям ближней перспективы. Скорее всего, будут выбираться такие действия, которые представляются собой оптимальными, с точки зрения максимизации прибыли, поскольку другие действия представляют опасность для жизни фирмы. То есть жесткие силы конкуренции могут сузить свободу действий фирмы на рынке и у нее не останется практически никаких альтернатив, кроме преследования цели извлечения максимальной прибыли в краткосрочном периоде. Аналогичные условия возникают, когда спад или инфляция ослабляют потребительский спрос в такой степени, что прибыль резко падает. Методологически, допущение о максимизации прибыли, хотя и не всегда точно отражающее реальность, остается все же достаточно хорошим приближением к реальному поведению большинства предприятий, попадающих в такие ситуации. Конечно же, это одно из лучших допущений, которые могут быть сделаны относительно целей, преследуемых такими фирмами. [1, с. 96]

В странах с развитой рыночной экономикой фирма является основным организационным звеном экономики. Четкая организация внутрифирменного управления позволила развитым капиталистическим странам завоевать сильные позиции на внутренних и внешних рынках.

Принято считать, что предприятие без фирменного наименования не может иметь другие юридические лица в своей структуре. Напротив, в составе фирм могут находиться подчиненные ей юридические лица, в том числе филиалы, дочерние предприятия и другие коммерческие и некоммерческие структуры. Нередко они имеют самостоятельный уставный капитал, расчетный счет в банке, право распоряжаться вверенным им имуществом и несут

ответственность за результаты своей деятельности. Как правило, филиалы, представительства и отделения фирмы размещаются на различных отдаленных территориях.

Вместе с тем следует отметить, что понятие «фирма» зачастую используется как синоним понятия «предприятие», что противоречит его смысловому назначению. Так, если предприятие играет роль непосредственного товаропроизводителя, то фирма призвана играть роль предпринимателя, создающего или преобразующего предприятия, обеспечивающего финансирование их деятельности. Само наименование фирмы, ее торговый знак, используемый при заключении хозяйственных договоров на товары, их упаковке, позволяет индивидуализировать конкретное предприятие и деятельность фирмы в отличие от других производителей однородной продукции.

Целями деятельности фирмы являются удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли. Цивилизованные рыночные отношения предполагают разумное сочетание обеих целей, потому что работая на себя, предприниматель трудится и на общество. [2, с. 341]

Бизнес – это экономическая деятельность предпринимателей, их искусство и способность получать все большую прибыль, обеспечивать относительно высокий уровень рентабельности. Вместе с тем развитие бизнеса в условиях открытой экономики способствует насыщению потребительского рынка товарами и услугами, выявляет структурную перестройку экономики, стимулирует внедрение научно-технических достижений, способствует всемерному повышению эффективности производства. Все это и составляет важную цель предпринимательства – удовлетворение общественных потребностей.

Фирмы не могут успешно стартовать и существовать в дальнейшем, не обращаясь к долгосрочным перспективам и целям. Приступая к созданию фирмы, предприятия, предприниматель или группа предпринимателей имеют перед собой четкую и ясную цель. Эта цель должна быть подкреплена системой постоянного приобретения заказов на их продукцию или услуги. Наме-

чаемый выпуск продукции или оказание услуг должны быть обеспечены соответствующим капиталом, всеми необходимыми материальными ресурсами, квалифицированными кадрами. Все эти вопросы необходимо достаточно подробно отразить в основном документе фирмы – бизнес-плане. Ясно сформулированная цель необходима так же, как основа выработки критерия оценки текущего положения дел. Наличие цели позволяет строить базу сравнения и рассматривать ценность текущих контрактов и обязательств, решений об инвестициях и инновациях с точки зрения их соответствия долгосрочным перспективам.

Существенным качеством современного предприятия, фирмы является способность гибко реагировать на изменение экономической ситуации. Положение фирмы в условиях неопределенности будет тем устойчивее, чем точнее удастся приспособить наступающие изменения к этим целям. Для этого менеджерам и специалистам надо быть компетентными в избранной сфере деятельности, обладать необходимыми чертами характера: целеустремленностью, упорством, готовностью к неудачам, способностью постоянно учиться и делать выводы из своих же ошибок. Надлежит подобрать верных партнеров и соратников и быть готовым к конкурентной борьбе.

Важность наличия у фирмы цели обусловлена также необходимостью придать смысл труду, а следовательно, создать мотивацию и поддерживать заинтересованность в работе персонала фирмы и в первую очередь – наемных менеджеров.

Общая цель фирмы образует фундамент для разработки стратегий по важнейшим функциональным областям деятельности фирмы – маркетингу, производству, финансам, научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам, управлению персоналом. Соответственно, каждая из областей реализует и свои цели. [3, с. 27]

Важной задачей предприятия, фирмы является обеспечение стабильного экономического роста. На этом пути приходится преодолевать различные негативные факторы:

- изменение и падение спроса на продукцию, услуги;
- сокращение поступления материальных ресурсов;
- снижение их качества;
- дефицит квалифицированной рабочей силы;
- проблемы в системе расчетов и платежей и др.

Непосредственная частная задача предприятия фирмы состоит в преобразовании факторов производства, их переработке и выпуске готовой продукции или оказании определенных услуг. [4, с. 10]

Организационная структура фирмы – интегрированный комплекс реальных условий достижения заданных целей, и поэтому ее схема должна отражать и направления хозяйственной деятельности, и состав технического капитала, и кадровый состав, и распределение производства между предприятиями фирмы, и целевую ориентацию сбыта продукции, и многое другое. В организационной структуре фирмы должны быть отражены условия, обеспечивающие не только хозяйственную миссию, но и выработку долгосрочной стратегии достижения целей фирмы, а также образование управленческих механизмов осуществления этой стратегии через систему планов. [5, с. 89]

Эффективность действующей организационной структуры фирмы определяется результатом ее работы, т. е. прибылью, полученной от реализации товаров и услуг. На этапе же проектирования новой или реорганизации прежней структуры приходится прибегать к критериям второго порядка, которые можно разбить на четыре группы.

Первая группа – критерии статистической эффективности, т. е. показатели эффективности производства. Организационная структура при этом рассматривается в условиях относительно стабильного спроса со стороны постоянного круга потребителей на продукцию, мало изменяющуюся во времени. Как правило, эффект такой структуры тем выше, чем больше реализуется желание получить экономию от увеличения масштабов производства. Удобство применения статистической эффективности в роли основного критерия, характеризующего качество организационной структуры, заключается

в возможности использования количественных методов анализа и оптимизации организационной структуры.

Критерии второй группы измеряют организационную структуру с позиции маневренности производства. Следовательно, они оценивают способность фирмы быстро и эффективно изменять параметры производства в рамках выбранного направления деятельности. Организационная структура рассматривается в условиях изменения уровня спроса или действий конкурентов, имеющих для фирмы ряд последствий: снижение цен на товары, падение доли на рынке и обусловленное этим упадком снижение рентабельности капитала. Очевидно, что желание иметь более маневренное производство находится в противоречии с условиями повышения статистической эффективности. Так, если маневренность предполагает создание резерва производственных мощностей, то статистическая эффективность требует сведения их (резервов) к минимуму.

Критерии третьей группы позволяют судить о гибкости фирмы в решении вопросов стратегии или о ее способности реагировать на изменения характера деятельности, а не ее величины. Сфера применения – те направления предпринимательской деятельности, в которых происходит быстрое устаревание изделий, изменение технологий, появляются новые возможности, связанные с выходом на международные рынки, но также имеет место сильная подверженность влиянию со стороны правовых ограничений. Типичная реакция на данные обстоятельства проявляется в изменении номенклатуры выпускаемой продукции и рынков, организации филиалов, дочерних фирм либо даже прекращении некоторых видов деятельности.

Четвертая группа – критерии динамики структуры, которые также позволяют оценивать способность фирмы изменять свои организационные формы, приспособлять организационную структуру к существующим условиям. В идеальном варианте способность к изменениям должна быть заложена в самой природе структуры. В этом случае приспособление будет быстрым и пройдет без снижения эффективности работы фирмы. Как пока-

зывает практика, наиболее динамичными являются организационные структуры, в которых в максимальной степени децентрализовано принятие решений по принципу «каждому исполнителю предоставлено право самостоятельно организовывать свою деятельность». [6, с. 127]

2. Классификация фирм

Исторический опыт хозяйствования породил множество типов фирм, отражающих различные формы и способы привлечения и использования капитала. Все это многообразие принято классифицировать по ряду признаков: виду хозяйственной деятельности, виду субъекта и права собственности, национальной принадлежности капитала, масштабам деятельности и количественным критериям.

По виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций распознают фирмы промышленные, торговые, страховые, инжиниринговые, консалтинговые, аудиторские, специализирующиеся в области транспорта, связи, а также проводящие операции с наличностью, недвижимым имуществом, ценными бумагами и др.

Во всех индустриальных странах с развитым рыночным хозяйством самые крупные по объему суммарных продаж – промышленные фирмы, а самые многочисленные – группы фирм, функционирующих в сфере научно-исследовательских, информационных, консалтинговых и иных видов услуг. Среди них значительна доля инжиниринговых фирм, представляющих различные инженерно-технические услуги, связанные с проектированием, строительством и вводом в действие технически сложных объектов, разработкой новых и усовершенствованием ранее освоенных технологий и проч.

Для всех стран с рыночной экономикой характерно большое количество фирм, занятых торговлей (внутренней и внешней). Это могут быть фирмы оптовой и розничной торговли, торгово-посреднические, экспортно-импортные и др. Торговые фирмы могут входить в режим сбыта крупных промышленных компаний или действовать как самостоятельные субъекты. Прибыль таких фирм образуется за счет разницы между ценами закупаемых и продаваемых товаров, а также как вознаграждение за услуги по продвижению товаров на рынки. Для крупных торговых фирм характерно сочетание коммерческой деятельности с операциями по доработке (сортировке, расфа-

совке, упаковке), перевозке, страхованию закупаемых и реализуемых товаров.

Транспортные фирмы осуществляют перевозку грузов и пассажиров. Обычно они специализируются на отдельных видах перевозок, в связи с чем отличаются судоходные, автомобильные, железнодорожные и авиационные фирмы.

Фирмы могут классифицироваться не только по конкретному виду, но и по степени охвата видов хозяйственной деятельности. Возможно разграничение фирм на моноотраслевые и диверсифицированные (многоотраслевые).

Различают два типа диверсифицированных фирм. Относящиеся к первому типу при всем многообразии сфер деятельности сохраняют достаточно выраженное профилирующее производство (основную специализацию). По организационной структуре такие фирмы, как правило, представляют собой концерны.

Второй тип диверсифицированных фирм – так называемые конгломератные фирмы (конгломерат — предприятие, деятельность которого осуществляется в различных, почти не связанных между собой отраслях производства). Под конгломератным слиянием понимают слияние фирм, действующих в различных, не имеющих между собой ничего общего. В отличие от фирм первого типа в них отсутствует доминирующее отраслевое ядро, т. е. профилирующее производство. Здесь сосредоточиваются виды хозяйственной деятельности, не имеющие никаких производственных или функциональных связей. Цели конгломератов не направлены на повышение эффективности, они часто спекулятивные (например, получение дополнительной прибыли посредством игры на курсах акций). Конгломераты живут ровно столько, сколько времени удастся обеспечивать высокую норму доходности капитала путем приобретения быстрорастущих фирм, а также ликвидации малорентабельных филиалов и отделений. В противном случае они либо распадаются, либо изменяют свою стратегию. Последнее означает концентрацию усилий на производстве одного какого-либо продукта и превращение

ранее конгломератной структуры в диверсифицированную фирму первого типа. [7, с. 72]

По признаку субъекта права собственности все фирмы, а точнее, закрепленное за ними имущество, могут находиться в собственности граждан, юридических лиц, а также Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. При этом исключение решающего участия государства в реализации имущественных прав приближает фирму к тому, чтобы называться частной. В рамках частного предпринимательства имеют место индивидуальная и групповая формы собственности и, соответственно, три основных типа фирм:

- единоличные владения, характеризующиеся непосредственным соединением функций владения собственностью и управления;
- товарищества, которыми на паях владеют два лица и более, особенностями которых являются специализация функций управления и неограниченная ответственность совладельцев за деятельность партнеров;
- общества, где существует отделение функций управления от функций собственности, но уже при ограничении ответственности за деятельность фирмы.

С точки зрения национальной принадлежности капитала и масштабов деятельности все фирмы могут быть классифицированы как национальные либо транснациональные. Транснациональные корпорации (ТНК) – это, как правило, крупные концерны, для которых характерна международная диверсификация деятельности.

По количественному критерию фирмы принято подразделять на крупные, средние и мелкие предприятия или так называемый малый бизнес. Критериями при этом могут быть: объем продаж, величина собственного капитала фирмы, численность работающих. Использование перечисленных критериев в комплексе позволяет получить более достоверную оценку «размеров» фирмы, чем при применении одного из них. Вместе с тем в связи с особым положением малого бизнеса в рыночной экономике и существующей не

только в России, но и в других странах системы государственных мер, обеспечивающих его поддержку, принято устанавливать численность работающих в качестве критерия, ограничивающего группу предприятий. В современных условиях сочетание крупных, средних и мелких предприятий определяет не только структурное разнообразие рыночного хозяйства, но и предпосылки и условия его развития. [8, с. 214]

3. Теория управления фирмой – менеджмент.

Управление фирмой – менеджмент - как особый вид деятельности заключается в организации и координации факторов производства для достижения максимальной эффективности их использования. В мировой практике управление само по себе рассматривается в качестве одного из факторов производства, функции менеджмента состоят в принятии и в организации выполнения решений по использованию факторов производства, внедрению новых продуктов и технологий.

По мере становления акционерной формы управление отделяется от собственности на капитал. Этот процесс стал особенно заметным к 30-м годам XX столетия, когда американские экономисты А. Берли и А. Минз выдвинули идею «революции управляющих». Переход власти к высшим управляющим они объясняли двумя обстоятельствами: во-первых, разделом крупных пакетов акций между наследниками. По мере роста абсолютных размеров капитала индивидуальные пакеты акций становятся недостаточными для контроля. Во-вторых, вследствие роста самофинансирования – мобилизации капитала за счет нераспределенных прибылей и амортизационных фондов – ослаблялась зависимость корпораций от банков. А. Берли и А. Минз считали, что собственность на акции превратилась в инвестицию с целью присвоения дивидендов и доходов от изменения курсов акций. Осуществление контроля над функционирующими корпорациями через владение акциями перестало быть атрибутом собственности на акции.

В послевоенный период эта теория была несколько модифицирована Дж. Гэлбрейтом. Он исходил из того, что «в связи с требованиями, диктуемыми техникой и планированием, резко возросла потребность промышленного предприятия в специализированных знаниях и соответствующей форме организации этих знаний». Капиталист оказался вытесненным из производства так называемой технотструктурой – совокупностью людей, обладающих разнообразными техническими

знаниями, опытом и способностями, в которых нуждаются современная промышленная технология и планирование. [9, с. 83]

«Революция управляющих» и возникновение технотрактуры, по мнению западных экономистов, меняют движущие силы корпорации. Не будучи собственниками капитала, управляющие не нуждаются в максимизации прибыли и не стремятся к этой цели. Они сохраняют свои позиции в корпорации при условии, что полученная прибыль достаточно велика. В этом случае собственники не имеют оснований для вмешательства в действия управляющих. Если корпорация имеет достаточные средства для капиталовложений, она не прибегает к помощи финансовых институтов. При условии обеспечения минимального уровня прибыли корпорация ставит своей главной целью, по Дж. Гэлбрейт-ту, увеличение выпуска продукции. Увеличение выпуска продукции означает расширение самой технотрактуры. Такой рост, в свою очередь, означает увеличение персонала, повышение ответственности, а, следовательно, дополнительные возможности для продвижения и получения более высокого жалованья», – пишет Дж. Гэлбрейт.

Теории «революции управляющих» и технотрактуры отражают реальные процессы в развитии капитализма. Распоряжение капиталом в корпорации переходит в руки управляющих, без которых в современных условиях невозможно развитие производства.

Значительная часть корпораций контролируется банками и акционерами. Вместе с тем при наличии многих собственников, размеры акционерного капитала которых не оправдывают затрат времени и денег на осуществление контроля, менеджеры получают большую самостоятельность.

То, что управляющие ограничены в своей власти, обнаруживает практика «враждебных поглощений» корпораций агрессивными рейдерами (захватчиками) в 70–90-е годы. Захват контрольного пакета акций имел своим следствием смену управляющих. Кроме того, снова началась концентрация собственности на акции, но уже в руках пенсионных фондов и других

финансовых институтов.

В 70–90-е годы наблюдается переход от традиционной модели управления («жесткого», «формального» управления) к «мягкому», «неформальному».

Первая модель характеризуется чрезмерной централизацией и формализацией организационных структур и управленческих процедур, строгим иерархическим подчинением производственных подразделений и людей. В этой модели Работник рассматривается как винтик машины. Теоретиками этой Модели были Г. Форд и Ф. Тейлор.

Вторая модель нацелена на гуманизацию управления, раскрытие творческого потенциала работника, его активизацию. Она исходит из приоритета качества функционирования фирмы, ее продуктов и услуг. Для новой модели характерна ориентация на Покупателя, на сбыт. Поэтому ее составной частью являются теория и практика маркетинга. Теоретиками этой модели являются американские экономисты Г. Питерс, Р. Уотмен, П. Дракер, Ф. Роджерс и др. [10, с. 172]

Заключение:

Написав реферат на тему «Экономические теории фирмы», сделаем выводы:

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

2. 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";

3. Основные формы организации бизнеса в современной рыночной экономике – это корпорация (акционерное общество), индивидуальная фирма и партнерство;

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

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

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

7. Фирма, не имея абсолютной гарантии в успехе при производстве одного вида товара (услуги), расширяет сферу своей деятельности, т.е. происходит диверсификация производства и деятельности.

Список используемой литературы:

1. Котельников Е.А., Экономика фирмы, конспект лекций. М.: Эксмо, 2009. — 160 с.;
2. Артур Томпсон, Джон Формби. Экономика фирмы / Пер. с англ. - М.: Бином, 1998, 544с.;
3. Фролова Т.А., Экономика предприятия, конспект лекций/ Таганрог: ТРТУ, 2009. – 97 с.;
4. Максимов В.А., Ермишина А.В., Спиридонов М.А., Матвеева О.А., Экономика фирмы. М.: Феникс, 2009. – 571 с.;
5. Л.Г. Паштова., Экономика фирмы – теория и практика. М.: Феникс, 2011. – 269 с.;
6. Ю.И. Растова., Экономика фирмы. М.: РИД ГРУПП ООО Москва, 2011. – 336 с.;
7. С. Молотов, А. Оганесян., Экономика фирмы (Микроэкономика) Конспект лекций. М.: Приор, 2009. – 127 с.;
8. М.С. Мокий., Экономика фирмы: учебник и практикум для бакалавров. М.: Юрайт, 2012. – 335 с.;
9. Н.А. Васильева., Экономика предприятия: краткий курс лекций. М.: Юрайт, 2012. – 191 с.;
10. Л.Н. Чечевицына, О.Н. Терещенко., Экономика организации: практикум. М.: Феникс, 2014. – 254 с.