

Фирма и ее цели

Фирма - организация, которая привлекает ресурсы для того, чтобы производить продукцию и получать прибыль.

Функции фирмы

1. Аккумуляция ресурсов
2. Осуществление производства
3. Организация сбыта
4. Получение прибыли
5. Накопление опыта

Организационно-правовые типы фирм

- Индивидуальное предприятие
- Товарищество
- Акционерное общество

Форма зависит от размеров бизнеса.

Малые предприятия – в форме индивидуальных предприятий и товариществ.

Крупные предприятие – в форме АО.

Малый бизнес

Сильные стороны: гибкость, меньший объем капиталовложений, быстрота осуществления технического перевооружения, творческая активность, инновативность)

Слабые стороны: высокая «смертность» на ранних этапах существования.

Индивидуальные предприятия

Преимущества: упрощенная процедура открытия и ликвидации, простота при ведении бухучета, самостоятельность хозяина в принятии решений и в получении прибыли.

Недостатки: неограниченная ответственность по обязательствам

Товарищества

Формы: полные, ТОО, смешанные.

Преимущества: возможность увеличения масштабов производства, преемственность управления

Недостатки: оппортунизм со стороны партнеров, ответственность партнеров за общую собственность

Акционерные общества

Преимущества: привлечение колоссальных ресурсов, ограниченность риска для акционеров, профессионализм в управлении)

Недостатки: бюрократизация, действие менеджеров акционерных обществ.

Виды АО: ЗАО и ОАО.

Система управления в АО:

- Корпоративное управление — выбранный акционерами способ самоуправления, основанный на совокупности организационных, правовых и экономических мер.
- Структура в соответствии с законом:
 - общее собрание акционеров
 - совет директоров (наблюдательный совет)
 - единоличный исполнительный орган (генеральный директор)
 - коллегиальный исполнительный орган (исполнительная дирекция, правление);
 - ревизионная комиссия

Контрольный пакет акций:

- определённое количество акций, находящееся в распоряжении у акционера, предоставляющее возможность для этого акционера управлять акционерным обществом.
- ВТБ, РЖД, Газпром, Сбербанк, Роснефть.

Франчайзинг

форма сотрудничества малого и крупного бизнеса.

Особенности: небольшие компании как представители крупных фирм на рынке с использованием лицензии, технологий, современных разработок, фирменной торговой марки и др.

- Франчайзор – крупная известная фирма
- Франчайзи – небольшая фирма, работающая под именем крупной известной фирмы.

Преимущества

для франчайзора: возможность быстрого распространения бизнеса

Для франчайзи: снижение рисков.

Государство как предприниматель

государственное предпринимательство
представлено:

- в отраслях, значение которых жизненно важно для безопасности страны
- естественными монополиями, чтобы воспрепятствовать неизбежному возникновению там частной монополии;
- в убыточных предприятиях и отраслях, которые по стратегическим соображениям должны быть сохранены.

Виды

- 1) **госпредпринимательства** Унитарные предприятия, полностью находящиеся в собственности государства. Имущество этих предприятий - неделимо (не может быть распределено по вкладам (акциям, паям).

Унитарное предприятие – коммерческая организация, не имеющая права собственности на закрепленное за ней собственником (государством, региональным или местным органом власти) имущество.

В форме унитарных предприятий - только государственные и муниципальные предприятия.

2) предприятия, находящиеся под контролем государства через его владение контрольным пакетом акций.

По сути эти предприятия - обычные акционерными обществами, но с правом принятия решений государством.

Издержки

Выручка

Прибыль

**Экономические и бухгалтерские
издержки. Прибыль фирмы.**

***Вопрос: Для чего фирме нужно знать
и анализировать свои издержки?***

- Издержки
- Выручка (общий доход)
- Бухгалтерские (внешние, явные) издержки
- Внутренние (неявные) издержки
- Экономические издержки
- Бухгалтерская прибыль
- Нормальная прибыль
- Экономическая прибыль

Основные показатели деятельности предприятия

Количество товара, которое предприятие может предложить на рынке зависит от уровня

- издержек на его производство
- цены, по которой товар будет продаваться.

Вывод: знание издержек на производство и реализацию товара – одно из условий эффективного хозяйствования

Издержки - денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной и коммерческой деятельности.

Бухгалтерский и экономический подход к
издержкам: внешние и внутренние

Бухгалтерский подход: учитывает только
те затраты, которые непосредственно
оплачены по бухгалтерским документам
внешним поставщикам.

Примеры.

Экономический подход: более широкий, учитывающий не только явные, оплаченные на сторону, но и непосредственно на данный момент не оплачиваемые ресурсы – принадлежащие собственнику фирмы и используемые в производстве.

Примеры.

Экономические издержки: сумма явных и неявных издержек (*как результат экономического, а не бухгалтерского анализа издержек*)

Бухгалтерская и экономическая прибыль:

Общий доход фирмы – сумма цен проданных товаров (выручка фирмы от продажи продукции)

Прибыль – разность между совокупным доходом (выручкой от продажи) и совокупными издержками на производство продукции).

*Вопрос: О чем свидетельствует
получение прибыли?*

Различные трактовки прибыли

При оценке эффективности работы фирмы:

учет различий между бухгалтерским и экономическим подходами.

- бухгалтерская прибыль – разность между выручкой и бухгалтерскими (явными) издержками.
- экономическая прибыль – разность между выручкой и экономическими издержками

- Нормальная прибыль – входит в состав неявных издержек как вознаграждение собственника фирмы за выполняемые им предпринимательские функции.

- Собственник обычной, средне работающей фирмы может получать нормальную прибыль (как вознаграждение), но не получать экономическую прибыль.
- Только собственник особо успешной фирмы может претендовать на получение экономической прибыли

Расходы предприятия:

- включают в себя издержки производства и реализации
- состоят из затрат, связанных с изготовлением продукции собственного производства, и затрат на организацию потребления и реализацию товаров.

Классификация по виду переноса собственной собственности на готовую

продукцию:

постоянные издержки:

- затраты, величина которых не меняется с изменением объемов производства.
- должны быть оплачены в любом случае

Примеры: амортизация, аренда зданий, страховые взносы, оплата управленческого персонала).

переменные издержки:

- издержки, общая величина которых находится в непосредственной зависимости от объемов производства и реализации, от структуры при производстве и реализации нескольких видов продукции.

Примеры: затраты на сырье и материалы, энергию, транспортные услуги, большую часть трудовых ресурсов.

- зависят как от объемов производства, но и от экономии материальных и трудовых ресурсов в результате проводимой рационализации производства и труда.

**От чего зависит величина издержек
фирмы?**