**Основы экономики**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Рыночная экономика и условия ее развития  Ученые выделяют ряд исторических этапов становления и развития рыночной экономики в мире. Основываются они при этом на разных критериях. Одни считают, что мир рыночного хозяйства прошел этапы сначала свободной (совершенной) конкуренции, затем массового производства. Далее последовали эпоха сбыта и постиндустриальное развитие1 . Существует и другая классификация этапов развития рыночной экономики. Она использует в качестве критерия уровень развития производительных сил и экономических отношений. Это, в свою очередь, находит свое выражение в динамике и масштабах товарного производства и обмена, вовлечения в отношения купли-продажи все больших масс населения. В связи с этим выделяют такие этапы: становление рыночной экономики; собственно рыночная экономика; регулируемая рыночная экономика; деформированная рыночная экономика2 .  Становление рыночной экономики связано с развитием простого товарного производства, основанного на личном труде производителей-собственников, когда на рынок поступала только часть созданного продукта. Товарное производство и обмен еще не охватывали всю экономическую систему. Товарно-денежные отношения не носили всеобщего характера.  Отличительной чертой собственно рыночной экономики является то, что товарное производство и обмен приобрели всеобщий характер. Материальной ее основой стало машинное производство, которое значительно увеличило выпуск товарной массы, подавляющая часть которой предназначалась для продажи и поступала в процесс обмена. На смену личному труду собственника пришел наемный труд, и в сферу рыночных отношений включилась рабочая сила (способность к труду), которая стала товаром. Товарное производство на ранней стадии функционирования рыночной экономики характеризовалось совершенной или чистой конкуренцией. Внутренние законы рыночных отношений (реализация экономических интересов субъектов хозяйствования, ужесточение конкурентной борьбы по мере увеличения масштабов производства и ограниченности ресурсов) обусловили превращение совершенной конкуренции в несовершенную1 .  Развитие типов несовершенной конкуренции, усложнение взаимоотношений и наращивание противоречий в рыночной системе хозяйствования обусловили усиление государственного влияния на экономические процессы. Возникла регулируемая рыночная экономика. Данный тип хозяйствования характеризуется наличием в экономике двух секторов (частного и государственного) и двух механизмов регулирования социально-экономических процессов (рыночная саморегуляция и государственное регулирование). В зависимости от целей и масштабов государственного регулирования экономики различают неодинаковые ее модели: смешанная экономика (например, в США), социально-ориентированная рыночная экономики (ФРГ), корпоративная экономика (Япония).  Деформированная рыночная экономика характеризуется преобладанием командно-административных, планово-директивных методов регулирования национальной экономики, подавлением рыночного механизма саморегулирования.  Подводя итог, отметим, что в основе процесса становления и совершенствования системы рыночной экономики лежит развитие товарного производства, которое возникло раньше рыночного хозяйства и способно сохраняться даже в деформированной рыночной экономике.  2. Общая характеристика рыночного хозяйства и предпосылки его возникновения  Более развитым и сложным типом организации хозяйства по сравнению с натуральным хозяйством является рыночное хозяйство как система, при которой блага производятся не для собственного потребления, а для обмена, купли-продажи на рынке, т.е. становятся товарами.  Рынок - это место, сфера и механизм, на основе которого продавцы и покупатели взаимодействуют, конкурируют друг с другом. Конкуренция представляет собой экономическое состязание, борьбу, которую ведут друг с другом, стремясь сохранить и улучшить своё положение на рынке, субъекты, стремящиеся к одинаковой цели-максимизации дохода, прибыли.  Условия возникновения рыночного хозяйства - это, во-первых, определенный уровень развития общественного разделения труда и, во-вторых, экономическая обособленность производителей, закреплённая частной собственностью.  Общественное разделение труда, или специализация производителей на выпуске отдельного продукта или его части, создает возможность обмена, а также ведет к росту знаний, навыков работника, повышению производительности его труда, экономии рабочего времени.  Преследуя свои частные интересы, люди действуют по принципу: дай мне то, в чем нуждаюсь я, что нужно мне, и ты получишь то, что нужно тебе. Являясь собственниками производственных ресурсов, производители рассчитывают не на благотворительность, а на возмездный, эквивалентный характер отношений между собой: каждый стремится получить, по меньшей мере, столько, сколько предлагает другим для обмена. Преследуя свою выгоду, человек "невидимой рукой" рынка, по словам А. Смита, направляется к другой цели - удовлетворению потребностей других членов общества. Рыночное хозяйство есть форма взаимосвязи между производителями и потребителями через куплю и продажу товаров. Его основные признаки:  1) экономическая свобода участников производственного процесса,  2) наличие конкуренции как среди продавцов, так и среди покупателей,  3) максимизация частной выгоды (дохода, прибыли) как цель экономической деятельности, и  4) регулирование производства, распределения, обмена и потребления через механизм цен.  Основные экономические вопросы общества - что, как и для кого производить - решаются здесь исходя из требований рынка. Учитывая ситуацию, сложившуюся на рынке, производители сами решают, что производить, т. е. как распределить ограниченные ресурсы между отраслями и видами производств, и как производить нужные товары, с какими затратами. Они перестают производить то, что не пользуется спросом на рынке, а ресурсы переключают на выпуск других, пользующихся спросом товаров и услуг. Таким образом, чистый капитализм - классическое рыночное хозяйство - это самонастраивающаяся система.  Понятие "рыночное хозяйство" является синонимом понятия "рынок" в широком смысле слова (можно сказать: "Россия вступила в рынок").  Понятие "рынок" в узком смысле используется для разграничения рынков по объектам рыночных сделок (рынки товаров, услуг, ресурсов, ценных бумаг, патентов и т. п.), по территориальному признаку (местный, национальный, региональный, мировой рынки), по критерию соблюдения норм права, регулирующего экономическую деятельность (рынок легальный и теневой) и т. д.  3. Функции и структура рынка  Рынок выражает совокупность отношений по поводу купли-продажи отдельных видов товаров. На каждом из рынков возникают отношения купли-продажи между разными субъектами, выступающими либо в роли продавцов, либо в роли покупателей.  К основным элементам рынка относятся: спрос; предложение; цена.  Для того чтобы рынок успешно функционировал, необходимо три условия: наличие в экономике частной собственности, свободных цен и конкуренции.  Какие функции выполняет рынок?  Регулирующая - рынок выступает регулятором производства через спрос и предложение. Через закон спроса он устанавливает необходимые пропорции в экономике.  Стимулирующая - по средствам цен рынок стимулирует внедрение в производство достижений научно-технического прогресса, снижение затрат на производство продукции и увеличение качества, а также расширение ассортимента товаров и услуг.  Информационная - дает объективную информацию об общественно-необходимом количестве, ассортименте и качестве тех товаров и услуг, которые на него поставляются.  Посредническая - в рыночной экономике потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика продукции.  Санирующая - ранок очищает общественное производство от экономически слабых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и поощряет развитие эффективных и перспективных фирм.  Социальная - рынок дифференцирует доходы участников рынка.  Структура рынка:  1. по объектам рынка - рынок товаров и услуг, рынок капиталов, рынок труда, финансовый рынок, рынок информации;  2. по географическому положению – местный, региональный, национальный, мировой;  3. по механизму функционирования - рынок свободной конкуренции, монополизированный рынок, регулируемый рынок;  4. по степени насыщенности - равновесный рынок, дефицитный рынок, избыточный рынок;  5. в соответствии с действующим законодательством - легальный рынок, нелегальный рынок.  4. Механизм государственного регулирования рыночной экономики.  Государство для выполнения своих функций и регулирования экономики использует как экономические (косвенные), так и административные (прямые) методы воздействия на предпринимательскую деятельность и экономику страны путем издания и корректировки соответствующих законодательных актов и постановлений, а также путем проведения определенной экономической политики. Мировой опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что в условиях реформирования экономики, в кризисных ситуациях роль государства возрастает, в условиях стабильности и оживления - снижается. Но во всех случаях государство должно придерживаться основного правила - так воздействовать на предпринимательскую деятельность и экономику страны, чтобы не разрушить рыночные основы и не допускать кризисных явлений.  Экономические методы воздействия государства на предпринимательскую деятельность в большей степени подходят для реализации этого правила, чем административные, хотя иногда их трудно разграничить между собой. Экономические рычаги, которые использует государство для регулирования экономики, довольно разнообразны, но основными из них являются: налоги, перераспределение доходов и ресурсов, ценообразование, государственная предпринимательская деятельность, кредитно-финансовые механизмы и др.  Административные, т.е. методы прямого действия, должны использоваться государством, если экономические методы неприемлемы или недостаточно эффективны при решении той или иной задачи. Как показала мировая практика, административные методы наиболее целесообразно использовать в следующих областях:  • естественная государственная монополия (фундаментальная наука, оборона и т.д.);  • охрана окружающей среды и использование ресурсов;  • сертификация, стандартизация, метрология;  • социальная политика; прежде всего имеются в виду определение и поддержание минимально допустимых параметров жизни населения (гарантированный минимум заработной платы, пособие по безработице и др.);  • внешнеэкономическая деятельность (лицензирование и квотирование экспорта, государственный контроль над импортом и т.д.).  Для создания нормальных условий для предпринимательской деятельности, для стабилизации и подъема экономики государство должно проводить фискальную, научно-техническую, инвестиционную, ценовую, амортизационную, кредитно-денежную и другие виды политики, при реализации которых оно использует в комплексе как экономические, так и административные методы.  Фискальная политика государства. Под фискальной политикой государства понимается регулирование государственным бюджетом и налогообложением с целью стабилизации и оживления экономики. Механизм воздействия государства на предпринимательскую деятельность и экономику страны при помощи этих рычагов в общем плане заключается в следующем.  Во время спада производства для увеличения совокупного спроса государство увеличивает свои расходы на организацию общественных работ (строительство дорог, мостов и других объектов) и на реализацию различных государственных программ, тем самым оживляя многие отрасли и фирмы. Для подъема экономики государство может воздействовать и путем сокращения своих доходов, т.е. уменьшая налоги с населения и предприятий. В этом случае у населения повысится спрос на потребительские товары, а у предприятий появится больше возможности для инвестирования, что в конечном итоге должно привести к оживлению экономики.  Государственная система налогообложения самым существенным образом влияет на предпринимательскую деятельность. Ведь налоговое бремя может быть таким, что даже у хорошо работающего предприятия не будет оставаться достаточно средств не только для расширенного воспроизводства, но и простого воспроизводства. Система должна предусматривать определенные льготы в налогообложении для предприятий, которые функционируют в желательных для государства сферах экономики, для стимулирования развития малого бизнеса, для тех предприятий, которые значительную часть своих средств направляют на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего производства. Налоговая политика государства должна стимулировать предпринимательскую деятельность в наращивании выпуска продукции и оказании всевозможных услуг.  Снижение государственных расходов в определенных случаях приводит к снижению дефицита госбюджета, а следовательно, к замедлению инфляционных процессов.  Однако макрорегулирование не ограничивается только непосредственными действиями государства в лице его органов управления, так как государство может запаздывать в своих действиях.  В рыночной экономике существуют определенные механизмы самоорганизации и саморегулирования, которые вступают в действие немедленно, как только обнаруживаются негативные процессы в экономике. В экономической литературе их называют встроенными стабилизаторами. Так, например, благодаря этим стабилизаторам можно автоматически осуществить изменение налоговых поступлений, выплаты социальных пособий и др. В качестве подобного стабилизатора может быть прогрессивная система налогообложения, которая определяет налог в зависимости от дохода. С увеличением дохода прогрессивно увеличиваются налоговые ставки, которые утверждаются правительством заранее.  Фискальная (бюджетная) политика государства направлена в первую очередь на сглаживание экономических колебаний. При помощи только этой политики государство не может выполнять свои функции без проведения соответствующей финансово-кредитной политики, особенно в условиях глубокого экономического кризиса. Кроме того, за последнее десятилетие в развитых странах предпочтение отдается финансово-кредитной политике.  Под финансово-кредитной политикой понимается целенаправленное управление государством банковским процентом, денежной массой и кредитами. В отличие от бюджетной кредитно-денежная политика оказалась обоюдоострым оружием, с помощью которого можно справиться и со спадом производства, и инфляцией. Суть этой политики состоит в том, что государство воздействует на денежную массу и процентные ставки, а они, в свою очередь, на потребительский и инвестиционный спрос.  Главную роль в реализации кредитно-денежной политики играет Центральный банк России. Регулируя процентную ставку в зависимости от сложившейся экономической ситуации, он тем самым расширяет или сужает возможности выдачи кредитов коммерческим банкам.  Центральный банк может воздействовать и при помощи нормы обязательных резервов. Снижение этой нормы создает большие возможности коммерческим банкам для выдачи кредитов и наоборот.  Государство может существенно влиять на экономический рост и инфляцию при помощи скупки или продажи своих ценных бумаг. При помощи скупки своих ценных бумаг у их держателей появляются денежные средства, что может стимулировать экономический рост. Если государство борется с инфляцией, то оно продает свои ценные бумаги, тем самым уменьшая в обороте денежную массу.  Как показала мировая практика, бюджетная и кредитно-денежная политика должна проводиться государством совместно и сбалансирование, ибо только в этом случае оно может эффективно влиять на предпринимательскую деятельность и экономику страны.  Научно-техническая политика. Ускорение научно-технического прогресса является важнейшим фактором подъема экономики и превращения страны в мощное индустриальное государство. Так, выход Японии на самые передовые позиции в мире за сравнительно короткий срок обусловлен в первую очередь тем, что эта страна в послевоенный период правильно сориентировалась и стала целенаправленно проводить государственную политику, направленную на ускорение НТП.  Под единой научно-технической политикой государства понимается система целенаправленных мер, обеспечивающих комплексное развитие науки и техники, внедрение их результатов в народное хозяйство.  Единая государственная научно-техническая политика предполагает выбор приоритетных направлений в развитии науки и техники и всяческую поддержку государства в их развитии. В настоящее время общепризнанными приоритетными направлениями в развитии науки и техники являются: комплексная автоматизация производства, электронизация народного хозяйства, разработка новых материалов и технологий их производства, биотехнология, атомная электроэнергетика и др.  Выбор приоритетов в развитии науки и техники необходим в связи с важностью их реализации, с тем чтобы страна не отстала в своем развитии от ведущих стран мира, а также в связи с ограниченностью ресурсов государства. Выбор приоритетов необходим не только в направлениях НТП, но и среди отраслей народного хозяйства. Известно, что такие отрасли промышленности, как машиностроение, химическая и электроэнергетика, являются локомотивами в ускорении НТП во всех остальных отраслях народного хозяйства. Поэтому эти отрасли всегда должны быть в центре внимания государства.  Для осуществления единой научно-технической политики государство использует целый ряд средств, основными из которых являются: достаточное и разумное финансирование сферы образования и академической науки; осуществление прогрессивной амортизационной и инвестиционной политики; совершенствование системы оплаты труда научных работников; защита конкуренции; создание таких условий, когда все субъекты рыночной экономики будут заинтересованы во внедрении всего нового и передового; активное участие в международном научно-техническом сотрудничестве и др.  Амортизационная политика. Она является составной частью общей научно-технической политики государства. Устанавливая нормы амортизации, порядок ее начисления и использования, государство тем самым регулирует темпы и характер воспроизводства и в первую очередь скорость обновления основных фондов.  При разработке амортизационной политики государство должно придерживаться следующих принципов:  1) переоценка основных фондов, особенно в условиях инфляции, должна осуществляться своевременно;  2) нормы амортизации должны быть достаточными для простого и расширенного воспроизводства основных фондов;  3) амортизационные отчисления на предприятиях должны использоваться только исходя из их функционального назначения;  4) нормы амортизации должны быть дифференцированы в зависимости от функционального назначения основных фондов, а также с учетом срока их морального и физического износа;  5) предприятия должны иметь возможность применять ускоренную амортизацию.  Амортизационная политика должна способствовать обновлению основных фондов и ускорению НТП. Проводя правильную амортизационную политику, государство тем самым позволяет предприятиям иметь достаточные средства в виде амортизационных отчислений на простое и расширенное воспроизводство основных фондов.  Инвестиционная политика. Важным рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность и экономику страны является инвестиционная политика государства. С ее помощью государство непосредственно может воздействовать на темпы объема производства, на ускорение НТП, на изменение структуры общественного производства и решение многих социальных проблем.  Существенный спад производства за 1991-1996 гг., т.е. за период проведения реформ, в большей степени был обусловлен значительным сокращением капитальных вложений в материальное производство. За этот период капитальные вложения сократились в 3 раза, а их доля в национальном доходе снизилась до 15%, что не обеспечивало даже простое воспроизводство общественного капитала. В промышленно развитых странах доля инвестиций в национальном доходе составляет до 40% и более.  В условиях перехода к рыночной экономике основной задачей являются освобождение государства от функции основного инвестора и создание таких условий, при которых частный сектор в экономике был заинтересован в инвестиционной деятельности. Для этого оно должно в первую очередь обеспечить стабильность экономики и ее предсказуемость в развитии. В условиях инфляции, а следовательно, и высоких ставок процента банковского кредита объемы инвестиций, особенно в среднесрочные и долгосрочные проекты, резко сокращаются, так как известна теоретическая зависимость объема инвестиций от величины ставки процента. Эта зависимость гласит, что чем выше процент ставки, тем ниже объем вложений инвестиций.  В общем плане государство может влиять на инвестиционную активность при помощи самых различных рычагов: финансово-кредитной и налоговой политики; предоставления самых различных льгот предприятиям, вкладывающим инвестиции на реконструкцию и техническое перевооружение производства; амортизационной политики; создания благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций; научно-технической политики и др. При этом государство должно всегда помнить, что будущее экономики страны в значительной степени зависит от того, какую оно проводит инвестиционную политику.  Государственное предпринимательство. Одной из важнейших форм прямого вторжения государства в экономику является государственное предпринимательство. Оно образует особый вид предпринимательской деятельности, которая осуществляется в рамках госсектора и связана с участием госпредприятий в производстве и сбыте товаров и услуг.  При этом государство выступает самостоятельным субъектом хозяйствования, реализуя определенные общенациональные цели: структурную перестройку производства, смягчение отраслевых и территориальных диспропорций, стимулирование научно-технического прогресса, повышение эффективности экономики.  Государственное предпринимательство является прямым вмешательством государства в воспроизводственный процесс. Оно особенно необходимо в малорентабельных отраслях, которые традиционно не представляют интерес для частного капитала, но их развитие определяет общие условия воспроизводства. Это прежде всего отрасли экономической инфраструктуры (транспорт, связь, энергетика).  Но какова должна быть доля государственного сектора в экономике нашей страны? Это далеко не простой вопрос. До недавнего времени степень огосударствления в нашей стране была (по мировым меркам) чрезвычайно высокой, что негативно влияло на развитие экономики. В результате осуществления реформ, в частности приватизации, доля государственного сектора стала заметно снижаться, но еще остается достаточно высокой. Поэтому процесс дальнейшего осуществления приватизации для нашей страны является весьма актуальным.  Планирование и регулирование. Прогнозирование, планирование и регулирование являются важнейшими рычагами государства по управлению экономикой страны. С переходом на рыночные отношения роль этих инструментов управления не снижается, а вот методы планирования существенно изменяются. На смену директивному планированию, когда каждому предприятию устанавливались заранее заданная производственная программа и потребители, приходит так называемое индикативное планирование.  Сущность индикативного планирования заключается в том, что государство на основе детального анализа функционирования экономики за предшествующий период, исходя из экономической политики и имеющихся ресурсов, устанавливает на плановый период основные макроэкономические показатели: темпы роста валового национального продукта и национального дохода, уровень инфляции и безработицы, минимальный размер заработной платы, дефицит бюджета, ставку процента и др. Все эти показатели в совокупности характеризуют состояние экономики на плановый период. При этом государство должно закладывать в план такие величины макроэкономических показателей, которые в совокупности положительно бы влияли на развитие экономики страны и жизненный уровень населения. Индикативное планирование предусматривает не только разработку плановых макроэкономических показателей (индикаторов), но и способы их достижения, т.е. заранее предопределяется, какова будет фискальная, научно-техническая, финансово-кредитная, инвестиционная и социальная политика государства с целью достижения запланированных индикаторов.  Государственное планирование должно быть непрерывным, что обеспечивается составлением краткосрочных, среднесрочных, долгосрочных и перспективных планов.  Перспективное прогнозирование и планирование позволяют выработать экономическую стратегию государства на ближайшие 5-10-15-20 лет и тем самым осуществлять ежегодное планирование с учетом реализации как годовых, так и перспективных планов. Наличие экономической и научно-технической стратегии позволяет государству с меньшими ресурсами достигать намеченных целей, а следовательно, непрерывно повышать эффективность общественного производства.  С планированием тесно связано регулирование. Регулирование осуществляется государством только в том случае, если запланированные экономические показатели в ходе их реализации не выполняются.  Во многих развитых странах планирование на уровне государства принимает форму разработки и реализации определенных программ.  Ценообразование. Это один из рычагов воздействия государства на экономику и предпринимательскую деятельность. Используя ценовую политику, государство тем самым воздействует на спрос и предложение, перераспределение дохода и ресурсов, обеспечение минимального прожиточного уровня, а также на антимонопольные, антиинфляционные и другие процессы в желательном для государства направлении.  Государство должно проводить политику в области ценообразования с целью обеспечения его стабильности, что является основой борьбы с инфляцией, оживления инвестиций и подъема национальной экономики.  Известно, что в условиях рыночных отношений цены на большинство товаров свободные, т.е. они складываются на рынке под воздействием спроса и предложения. На часть важнейших товаров и услуг первой необходимости цены и тарифы регулируются государством. Так делается практически во всех странах мира с развитой рыночной экономикой. И хотя доля товаров и услуг, цены на которые регулируются государством, незначительна, всего 10—15% общей товарной массы, но это имеет большое значение, прежде всего для поддержания минимального прожиточного уровня. Во многих странах, в том числе и России, цены регулируются государством и на продукцию предприятий-монополистов.  Административный контроль государства над ценами способствует устранению издержек рыночной экономики, особенно в тех случаях, когда экономические методы не могут дать желательного результата.  Существенное влияние на предпринимательскую деятельность государство может оказать через проведение соответствующей внешнеэкономической и социальной политики.  При помощи внешнеэкономической деятельности (таможенных тарифов, протекционизма, принятия законов, создающих благоприятные условия для иностранных инвестиций и свободного выхода отечественных предпринимателей на мировой рынок, и других мер) государство может расширить свои экспортные возможности, улучшить структуру экспорта, получить положительное сальдо торгового баланса, создать условия для конкуренции и улучшить качество отечественной продукции, привлечь иностранные инвестиции в отечественную экономику, а также получить значительную выгоду от международного разделения труда, что, в свою очередь, является основой для стабилизации и подъема экономики России.  Структурная политика. В структурном плане наша экономика является гипертрофированной, что является результатом предшествующего развития, и изменение ее в сторону сбалансированности в развитии всех отраслей экономики и социальной направленности является также важнейшей задачей государства.  Из всего сказанного можно сделать вывод, что у государства имеются различные рычаги для вмешательства в предпринимательскую деятельность с целью стабилизации и подъема экономики, только правильно надо уметь ими пользоваться.  5. Формы и методы государственного регулирования рынка  В соответствии с постоянным ростом масштабов производства в рамках общества, степени воздействия его результатов на качество жизни, с усложнением задач, стоящих перед обществом как в экономической, так и в других сферах, неизбежно возрастает необходимость государственного регулирования экономики. Сам по себе принцип государственного вмешательства в экономику уже давно не вызывает ни у кого сомнений. Споры между специалистами идут только по поводу степени вмешательства государства в экономику.  Государственное воздействие на экономику – целенаправленная система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, реализуемая соответствующими государственными органами в целях обеспечения наилучших результатов экономического и социального развития общества и предотвращения негативных последствий деятельности отдельных экономических субъектов или блоков экономической системы.  Как следует из характеристики сути государственного вмешательства в экономику и причин, объясняющих его необходимость, присутствие этого вмешательства желательно и даже обязательно для обеспечения экономической и социальной стабильности в обществе и адаптации существующей социально-экономической системы к постоянно меняющимся условиям ее функционирования.  Объектами государственного воздействия на экономику должны быть сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны.  Изучение роли государства в народном хозяйстве является одной из важнейших составных частей системы экономических наук.  Для обозначения исследуемой роли государства в народном хозяйстве в экономической литературе используются разные термины: "государственное вмешательство в экономику", "государственное регулирование экономики", "государственная экономическая политика", "государственно-монополистическое регулирование".  Наименее соответствующим сущности явления, по мнению Ходова Л.Г., представляется первый термин, который часто встречается в предвоенных и послевоенных публикациях вплоть до 70-х гг. Он вызывает представление о вмешательстве одной самостоятельной системы (государства) в другую аналогично хирургическому вмешательству в человеческий организм. В действительности, по нашему мнению, государство является не внешней системой, а составной частью, элементом современной экономики. Последний термин также не соответствует сущности явления, так как содержит в себе социально-политическую оценку государственного регулирования.  Таким образом, наиболее соответствующим сущности явления, по нашему мнению, являются термины "государственное регулирование экономики" и "государственная экономическая политика". Однако, на первый взгляд понятие ГЭП шире понятия ГРЭ, так как первая может основываться на принципе неучастия государства в хозяйственной жизни. Но государство не может существовать не собирая налогов, не оплачивая армию и аппарат управления, не осуществляя закупок и подрядов на строительство, не регулируя денежного обращения и внешнеэкономических связей. В современных условиях немыслимо неучастие государства в социально-экономических процессах, организации и финансировании научных исследований, образования, социального обеспечения, охраны окружающей среды. Поэтому можно сказать, что термины "государственное регулирование экономики" и "государственная экономическая политика" в условиях рыночного хозяйства можно считать идентичными.  По определению Албеговой И.М.:  "Государственное регулирование экономики – это воздействие государства в лице государственных органов на экономические объекты и процессы и участвующих в них лиц". Это определение представляется нам недостаточно полным и отражающим сущность исследуемого явления.  Ходов Л.Г. дает более полное определение: "Государственное регулирование экономики (ГРЭ) в условиях рыночного хозяйства представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям."  Государственное регулирование имеет место как при централизованно управляемой экономике, так и при рыночной экономике.  Ходов Л.Г. так подразделил методы государственного регулирования: на административные и экономические.  Административные методы, по мнению автора, базируются на силе государственной власти, разделяясь на меры запрета, разрешения и принуждения.  Экономические методы подразделяются на средства денежно-кредитной и бюджетной политики. Это регулирование учетной ставки (осуществляется Центральным банком); установление и изменение размеров минимальных резервов, которые финансовые институты страны обязаны хранить в Центральном банке; операции государственных учреждений на рынке ценных бумаг, такие как эмиссия государственных долговых обязательств, торговля ими и погашение.  По нашему мнению более точное подразделение представлено Елькиным В.А. [19]. Автор считает, что разграничение различного рода отношений в управлении и регулировании позволяет подразделить методы на экономические, социально-психологические, правовые и административные. Между этими методами существует тесная связь, отражающая реальную обусловленность разнообразных отношений в обществе. Также автор считает, что распространенное понимание сути административных методов управления как методов, базирующихся только на субъективном, волевом подходе к решению задач, принципиально неверно. Любое административное действие управляющей системы должно основываться на экономическом расчете.  Экономические методы основаны на использовании экономических интересов: общегосударственных, групповых, частных. В связи с этим можно разделить экономические методы на: методы определения перспектив развития (прогнозы планы, программы) и на методы непосредственного экономического воздействия и регулирования. (госзаказ, налоги , кредиты и т.д.).  Для покрытия государственных расходов используются налоги. Но задача государственных органов – не просто обложить налогами те или иные источники поступления средств, а создать тонко ориентированный механизм воздействия на хозяйственное поведение юридических и физических лиц. Государство должно проводить налоговую политику, учитывая специфические особенности деятельности юридических и физических лиц. Налоговая система осуществляет ведущую роль в мобилизации средств в федеральный бюджет для формирования части национального дохода. На современном этапе повысился удельный вес налогов в ВНП и в национальном доходе до 30–50 %.  Налоги, помимо подоходного и многочисленных косвенных налогов с трудящихся, включают взносы на социальное страхование, местные налоги и др. Налоги стали не только основным доходом государства, они во все большей мере используются для активного вмешательства государства в процесс воспроизводства. Усиление регулирующей функции налогов произошло после второй мировой войны. Налоговая политика влияет на процессы накопления капитала, ускорение его концентрации и централизации, на движение товаров и капиталов между странами, на платежеспособный спрос населения. Налоги широко используются правительствами западных стран для сглаживания экономического цикла.  В России преимущества действующей системы налогообложения перед прежней системой платежей состоят в том, что для всех юридических и физических лиц, независимо от видов собственности и ее организационно-правовых форм хозяйствования, установлены единые налоги, после выплаты которых налогоплательщики могут распоряжаться прибылью по своему усмотрению.  Недостатком, к сожалению, является то, что с самого начала построения новой налоговой системы был взят, на наш взгляд, неверный фискальный ориентир. Известно, что у предприятий изымается через различные налоги 85-90% прибыли.  Во всех развитых странах рыночный механизм хозяйствования дополняется инструментами государственного регулирования, соотношение которых зависит от доли государственного сектора, исторических особенностей и традиций, характера решаемых в данное время задач. Специфика проводимых реформ в нашей стране состоит, как считает Б. Плышевский, во-первых, в том, что предпринят переход к многоукладной рыночной экономике; во-вторых, реформы начались с попытки внедрения в короткие сроки либеральной модели рынка, когда государственное регулирование сведено к минимуму, и, в-третьих, формы и методы регулирования во многом не сложились.  6. Характеристика рыночной власти  Рыночная власть - способность производителя или потребите ля воздействовать на рыночную цену.  Источники рыночной власти:  1) доля фирмы в отраслевом предложении;  2) эластичность рыночного спроса;  3) степень взаимозаменяемости продукта;  4) характер взаимодействия фирм.  Рыночная власть может явиться результатом взаимодействия фирм, когда им удается достичь согласия в отношении отраслевых предложения и цены путем сговора. Рыночная власть производителя означает его способность влиять на цену через регулирование объема своего предложения.  Степень рыночной власти фирмы (коэффициент Лернера) определяется как отношение превышения цены фирмы над ее предельными издержками к цене фирмы и выражается в абсолютных величинах, изменяясь от 0 для совершенной конкуренции до 1 для монополии.  Рыночная власть фирмы - это степень влияния фирмы на механизм рынка и его процессы (формирование спроса и предложения, уровень цен, конкуренция) и на другие фирмы. В зависимости от этого существуют несколько видов рынка, но самая его крайняя форма - монополия. Только фирма-монополист способна жестко регулировать процесс ценообразования и объема выпуска продукции, которые являются основными рыночными характеристиками.  Существует несколько показателей рыночной власти.  1. Прямые показатели непосредственно определяют степень влияния фирмы на рынок и тип конкуренции на нем.  2. Косвенные показатели характеризуют в целом рыночную ситуацию, которая складывается из множества показателей.  Рассмотрим индексы Лернера и Херфиндаля-Хиршмана как показатели рыночного контроля.  Индекс Лернера.  Принять считать, что самые высокие цены на рынке – это монопольные, они значительно превышают конкурентные и равновесные . Но монополия ставит целью максимизацию всей массы прибыли, а не только ее величины на единицу продукции. Однако следует учитывать, что рост стоимости товаров не беспределен, поскольку ограничен спросом, предъявляемым на них потребителем, и его эластичностью. Получается, что монопольная власть обратно пропорциональна эластичности спроса на продукцию. Иными словами, индекс Лернера - это разница монопольной цены и предельных издержек по отношению к неконкурентной цене:  IL = [P(m) – MC] / P(m),  где ((i))P(m) ((i)) - цена монопольного рынка; MC-издержки на дополнительно произведенную единицу продукцию. При этом 0 < IL < 1.  Если индекс Лернера стремится к 0, то на рынке действует совершенная конкуренция, если же к 1, то налицо монополизм. Поскольку олигополистический рынок - это что-то среднее между этими двумя видами, для него харак терна величина IL ≈ 0.6–0.8. Нахождение лернеровского показателя порой затрудняется подсчетом предельных издержек, поэтому на практике их заменяют средними (АС). Следовательно, индекс Лернера имеет вид:  IL = (P – AC) / P.  Умножив и числитель, и знаменатель на количество продукции Q, получаем прибыль и величину валового дохода, т.е.  IL = (P – AC) × Q / P × Q = П / TC.  Это означает, что данный показатель признака монополии показывает высокие прибыли, однако порой он не является абсолютным подтверждением наличия на рынке несовершенной конкуренции.  Индекс Херфиндаля-Хиршмана характеризует степень концентрации рынка и представляет собой сумму долей всех фирм, действующих на рынке.  IHH = Σ (qi)²,  где ((i))qi((i)) - это продукт, произведенный одной из фирм. IHH характеризуется неравенством: 0,01 < IHH < 1.  7. Роль промышленности в развитии экономики и структуре общественного производства  Россия имеет все условия для того, чтобы в самое ближайшее время стать одной из самых развитых стран мира. Жизненное ее пространство составляет 17,1 млн км2; это примерно в 1,5 раза больше территории США, Англии, Германии, Франции, Италии и Японии, вместе взятых.  Население России - 148 млн человек; трудовые ресурсы - почти 87 млн человек, в том числе 70% людей с высшим и средним образованием. Численность научных работников превышает 1 млн человек - почти 70% общесоюзных.  Россия располагает почти всеми природными ресурсами, необходимыми для дальнейшего ее развития. Запасы лесных ресурсов России равны 81,6 млрд м3; на душу населения приходится 5 га леса (в США - 0,8 га, в Канаде - 8,6 га). Площадь сельскохозяйственных угодий составляет 650 млн га.  Экономика любой страны состоит из множества отраслей: промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства, связи, торговли и др. Но основой, фундаментом ее является все же промышленность.  Промышленный потенциал России.  Промышленность является ведущей отраслью экономики по следующим причинам:  1) развитие промышленности, особенно таких отраслей, как электроэнергетика, машиностроение и химическая, является основой для ускорения НТП во всем народном хозяйстве;  2) промышленность, особенно ее тяжелая индустрия, является фундаментом всей экономики, основой для расширенного воспроизводства и экономического развития всех субъектов России;  3) обороноспособность государства в значительной мере определяется уровнем развития промышленности;  4) от развития легкой и пищевой промышленности зависит обеспеченность граждан страны товарами народного потребления.  Таким образом, промышленность является ведущей отраслью народного хозяйства и основой для повышения эффективности общественного производства.  Работа промышленности характеризуется количественными, качественными, стоимостными и натуральными показателями.  Спад промышленного производства был связан с общим кризисом в экономике страны. А он, на наш взгляд, обусловлен следующими факторами:  • распад СССР, что повлекло за собой разрыв кооперированных связей между производителями промышленной продукции бывших республик Союза;  • в России не были созданы условия для перехода экономики на рыночные условия. Переход начал осуществляться в условиях монополизированной экономики, без создания необходимой рыночной инфраструктуры и соответствующего законодательства, без наличия реальной и научно обоснованной программы экономического и социального развития страны;  • слабость государства. В период перехода на рыночные отношения на первом этапе государство практически не вмешивалось в экономику страны и не регулировало ее развитие в необходимом направлении;  • криминализация экономики страны. Несовершенство хозяйственного законодательства, слабый контроль государственных органов за деятельностью хозяйствующих субъектов привели к развитию в России теневой экономики, у которой совершенно другие цели и задачи;  • социальная и политическая напряженность в обществе, которая была вызвана многими причинами и, естественно, не способствовала нормальному функционированию экономики;  • многие руководители предприятий, государственных учреждений, в том числе и в высших эшелонах власти, не имели опыта и не были способны эффективно управлять в условиях перехода к рыночным отношениям;  • без разработки и осуществления продуманной протекционистской политики Россия настежь открыла свои границы, в результате чего в Россию хлынул поток импортных товаров, в том числе и недоброкачественных, что застало наши предприятия врасплох, и их продукция во многих случаях стала неконкурентоспособной;  • в переходный период в России не были созданы условия для отечественных и иностранных инвесторов для вложения их капитала в развитие национальной экономики;  • несовершенство налогового законодательства, которое усложняет деятельность непосредственных производителей продукции;  • экономический кризис в России сопровождался инфляцией и гиперинфляцией, что значительно усложнило проблему выхода из кризиса.  Естественно, созданию кризисной обстановки в России способствовали и другие причины. Но из всего этого можно сделать основной вывод - государство не разработало цивилизованные правила игры для всех субъектов рыночной экономики, не было должного контроля за их соблюдением.  8. Промышленность - ведущая отрасль экономики  Промышленность является ведущей отраслью экономики по следующим причинам: 1) развитие промышленности, особенно таких отраслей, как электроэнергетика, машиностроение и химическая, является основой для ускорения НТП во всем народном хозяйстве; 2) промышленность, особенно ее тяжелая индустрия, является фундаментом всей экономики, основой для расширенного воспроизводства и экономического развития всех субъектов России; 3) обороноспособность государства в значительной мере определяется уровнем развития промышленности; 4) от развития легкой и пищевой промышленности зависит обеспеченность граждан страны товарами народного потребления.  Таким образом, промышленность является ведущей отраслью народного хозяйства и основой для повышения эффективности общественного производства.  Промышленность - ведущие отрасли материального производства; предприятия, занятые добычей сырья, производством и переработкой материалов и энергии, изготовлением машин.  Промышленный сектор экономики включает добывающую промышленность, обрабатывающую промышленность, энергетику, строительство, газо- и водоснабжение.  9. Промышленный потенциал России в настоящее время  Промышленность является основой экономики развитых стран. Что же касается промышленного рынка России, то за время реформ промышленность нашей страны испытала небывалое падение производства, подверглась воздействию внутренних и мировых финансовых кризисов1. После кризиса 1998 года начался подъем, который, хотя и с колебаниями, продолжается, однако, в сентябре 2001 года уровень промышленного производства составил только 70,2% уровня января 1993 года. Продолжение устойчивого роста зависит не только от объемов и темпов инвестиций в создание производств новейшей продукции, но и от состояния рынков потребления, причем не только внутренних, но и мировых, учитывая постепенное включение нашей экономики в мировую систему.  Цель промышленной политики России - обеспечить подъем нашей промышленности за счет повышения эффективности и конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках. Но хотя с момента начала реформы прошло немало времени, эта задача далека от решения.  Зарубежный опыт показывает, что стратегии решения данной задачи зависят от конкретных экономических особенностей страны. Страны, добившиеся успехов в подъеме промышленности, применяли три типа стратегии развития.  Использование природных ресурсов (страны Персидского залива, Венесуэла, отчасти Индонезия, которые имеют богатые запасы нефти). Суть стратегии - в освоении и экспорте природных ресурсов с привлечением иностранных инвестиций: использование полученных доходов для повышения благосостояния населения и развития отраслей, ориентированных на внутренний рынок. Как правило, эта стратегия применялась небольшими государствами, способными длительное время жить за счет экспорта добываемого сырья и топлива.  "Преследования" (Япония в послевоенный период, Южная Корея, другие страны ЮВА, а также Китай). Суть стратегии в том, что промышленность, опираясь на дешевую рабочую силу, осваивает производство конкурентоспособной продукции развитых стран, вытесняя затем эти страны с рынков более дешевыми изделиями. Закрепившись на рынках, компании "преследующих" стран переходят к более качественным и оригинальным изделиям.  Достижение "передовых рубежей" (США, индустриальные страны Европы, Япония). Суть в том, чтобы, опираясь на достижения научно-технического прогресса, создавать новые продукты и технологии, формировать спрос на них и новые рынки. Пример наиболее успешного применения этой стратегии - компьютерные и информационные технологии США.  Однако Россия не может выбрать только одну из этих стратегий в силу огромных различий между секторами экономики и должна комбинировать - выбирать разные стратегии для разных групп производств и отраслей.  Стратегию передовых рубежей - в производстве некоторых видов вооружений, в авиакосмической и атомной промышленности, а также в уникальных наукоемких производствах. В добывающей промышленности (нефть, газ, алмазы, цветные металлы) использовать стратегию использования природных ресурсов для развития обрабатывающих и высокотехнологичных производств. Стратегия "преследования" подходит для большинства отраслей промышленности, отставших от передового уровня производства, прежде всего с целью сохранения позиций на внутреннем рынке.  Итак, главный вопрос, касающийся российской промышленной отрасли - это ее конкурентоспособность.  Российская промышленность вступила в процесс преобразований в виде чрезвычайно монополизированного комплекса. Борьба с монополизмом была одной из основных идей реформы, но анализ данных за 1993-1995 гг. показывает, что степень монополизации не только снижается, но и увеличивается, несмотря на уменьшение количества предприятий-монополистов3.  Как известно, монополизация рынка позволяет завышать цены и добиваться повышенных уровней прибыльности продаж. Объективной же основой монополизации рынков отечественными производителями является чрезвычайно высокая степень концентрации производства в основном на крупных предприятиях.  Конечно, процесс неоднозначен. Так, в условиях концентрированного монополизированного производства в ряде отраслей это ведет к формированию олигопольных рынков, когда практически весь объем поставок обеспечивается лишь несколькими фирмами. Это, прежде всего, относится к некоторым видам химической продукции (полиэтилены, каучуки, масла технические, этиловая жидкость, некоторые соли и т.д.), многим видам машин и оборудования, сталей, рельсов, труб.  Иная ситуация сложилась в отраслях с низкой степенью монополизации и концентрации производства, например в промышленности стройматериалов. Однако в этой отрасли действует иной фактор - транспортный, также ограничивающий конкуренцию. Это обусловливает ориентацию потребителей преимущественно на местных производителей данных видов продукции, делая их более конкурентоспособными практически независимо от качественных параметров.  Однако чем выше степень переработки сырья и требования к его качеству, тем менее важен транспортный фактор. Об этом свидетельствует довольно жесткая, несмотря на очевидную дороговизну их перевозки, конкуренция импортных строительных и отделочных материалов категории "люкс" с продукцией местных предприятий. На российском рынке "евроремонта" импортные строительные и отделочные материалы доминируют.  К отраслям с традиционно низкой степенью конкуренции относятся сырьевой и топливно-энергетический комплексы, где господствуют естественные монополии. Это обусловливает, в частности, сохранившееся и сегодня государственное регулирование цен на электроэнергию.  Заметим, что в последнее время монополия энергетиков разрушается: предприятия приобретают автономные энергетические установки (котельные) зарубежного производства, которые обеспечивают получение более дешевого электричества и тепла, чем при подключении к централизованным сетям.  В военно-промышленном комплексе логика дублирования военных производств создала конкуренцию между изготовителями ряда видов вооружений (самолеты, танки и др.)4. Однако этот опыт мало помог оборонным предприятиям, когда они попытались выйти на рынки гражданской продукции. Конкуренция была не в пользу предприятий ВПК - сказывались как незнание ими рынка гражданской продукции (в то время это были в основном товары народного потребления), так и ее высокая себестоимость. Сейчас началось более успешное освоение предприятиями ВПК рынка высокотехнологичной гражданской продукции, на котором они часто выигрывают конкуренцию у гражданских производителей из-за лучшего качества продукции.  Таким образом, можно утверждать, что и по сей день на рынках многих товаров в России конкуренция либо отсутствует, либо только начинает развертываться. Появляются, правда, сегменты рынка, в которых конкуренция уже достаточно сильна - как между отечественными, так и между отечественными и зарубежными производителями, а в ряде случаев - только между зарубежными фирмами (например, российские рынки аудио- и видеотехники, рынок мониторов для компьютеров и др.).  А к чему же приводит конкуренция в конкретных условиях российского рынка? Обострение конкуренции в России происходит, с одной стороны, в условиях чрезвычайно низкого спроса, а с другой - при практически полном отсутствии у предприятий инвестиционных ресурсов. Такая ситуация в большинстве случаев приводит не к совершенствованию производства, а к "вышибанию" слабейших с рынка, к полной потере ими сбыта. Именно это произошло со многими российскими товарами народного потребления, особенно с продукцией легкой промышленности и бытовой электроники.  В такой ситуации у государства есть только два варианта политики: либо смириться с неизбежностью гибели целых секторов промышленности и перспективой огромной безработицы, либо идти на меры протекционистской защиты отечественных товаров, сознательно ограничивая конкуренцию со стороны более сильных западных производителей до тех пор, пока оздоровление макроэкономической ситуации не начнет, наконец, приносить плоды на микроэкономическом уровне.  10.Промышленная политика России  Понятие промышленной политики имеет в России и свою историю, и свою специфику, поэтому вызывает полемику между различными представителями власти, бизнеса и общества. В период либеральных реформ под промышленной политикой многие понимали лоббизм или возвращение государственного контроля над экономикой, характерного для советской эпохи, что вызывало негативное отношение даже к самому термину.  Сегодня также существуют противники промышленной политики. Например, на конференции "Крупнейшие компании в России. База экономического роста" 11 ноября 2005 года советник президента РФ Андрей Илларионов заявил, что для успешного развития экономики страны государству необходимо отказаться от промышленной политики как от инструмента, создающего неравные условия ведения бизнеса. По его словам, проводимая нынешним правительством политика перераспределения ресурсов от компаний, регионов, отраслей, создающих добавленную стоимость, к компаниям, регионам, отраслям, приносящим убытки, приводит к падению темпов экономического роста, которые в конце концов могут достичь нуля или даже стать отрицательными.  К числу активных сторонников реализации промышленной политики относится Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), принципиальная позиция которого состоит в том, что "промышленная политика имеет свою собственную, четко определенную сферу приоритетов — содействие повышению конкурентоспособности российского бизнеса. Если макроэкономическая политика призвана создавать благоприятные условия для бизнеса в масштабе всей страны, то в фокусе промышленной политики находятся бизнес-проекты, направленные на повышение конкурентоспособности конкретных отраслей и компаний". По мнению представителей РСПП, несправедлива точка зрения, что промышленная политика охватывает все направления государственной политики, имеющие отношение к деятельности бизнеса — от борьбы с инфляцией до индексации банковских вкладов населения.  Бывший начальник экономического управления Администрации Президента РФ А.В. Данилов-Данильян в своей статье "Рыночный подход к импортозамещающей промышленной политике государства" аргументирует эту позицию так: "…Меры по развитию фондового рынка, защиты прав собственности, развитию малого предпринимательства и др. практически невозможно увязать только с развитием перерабатывающих отраслей. Другой пример — главным инструментом поддержки экспорта является занижение валютного курса. Однако экспорта любого, в том числе и сырьевого. Даже судебную и административную реформы можно отнести к мерам по созданию благоприятных условий для несырьевого бизнеса. Но ровно этим же стимулируется и предпринимательство в сфере добычи углеводородов и в иных отраслях. Т.е. это также элементы экономической, а не собственно промышленной политики. Универсальность действия — вот то, что отличает меры экономической политики, способствующие в том числе и развитию промышленности, от чисто промышленной политики".  Позиция Торгово-Промышленной Палаты (ТПП) РФ основана на более общем подходе к понятию промышленной политики. Согласно определению ТПП, "промышленная политика — это система законодательных, административных, финансово-экономических решений, мер и действий по управлению развитием промышленности, направленных на развитие национальной экономики, новейших технологий и продуктов с высокой степенью обработки, современных информационных и других услуг, человеческого капитала. Ее энергичное и последовательное осуществление позволит России обеспечить высокое качество жизни населения, сохранить себя в качестве одной из мировых держав, занять достойное место в глобальной экономике". Таким образом, стратегическая цель промышленной политики состоит в достижении устойчивого социально-экономического развития и обеспечении безопасности страны, что достигается за счет глубокой структурной трансформации экономики и технологической модернизации производства.  Государство несет гораздо большую ответственность, нежели рынок, а государственная федеральная промышленная политика имеет существенные отличия от корпоративной промышленной политики, миссия которой более узка, а целевой функцией может служить максимизация прибыли. Тем не менее, позиция ТПП основывается на том, что участие государства в экономическом развитии нельзя рассматривать как ограничение рыночной свободы хозяйствующих субъектов и возврат к осуществлению государством планово-командных функций. Напротив, промышленная политика предполагает сочетание активной роли государства и эффективных рыночных механизмов.  Промышленная политика призвана решить следующие основные группы проблем. Во-первых, это крайняя разлаженность механизма воспроизводства, прежде всего, финансового, научно-инновационного, кадрового, природопользовательского. Во-вторых, ограниченные возможности законодательно-правовых инструментов государства. В-третьих, структурные диспропорции в экономике.  К задачам российской промышленной политики относятся:  · создание механизма формирования и реализации промышленной политики (включая государственные органы, их функции и правовые инструменты, определение "правил игры" и организацию диалога между бизнесом и властью);  · развитие государственных и рыночных механизмов обеспечения производства финансовыми и кадровыми ресурсами, внедрения новых технологий и инноваций;  · создание условий и инструментов межсекторного, межотраслевого и межрегионального перелива капитала и проведение структурной перестройки экономики.  Согласно Конституции РФ, вопросы основных направлений внешней и внутренней политики (в том числе промышленной) входят в компетенцию Президента РФ. Поэтому уровень внедрения промышленной политики является президентским. РСПП выступает за использование понятия "национальная", а не "государственная" промышленная политика, подразумевающего активное участие представителей всех уровней бизнеса и общественности в обсуждении ее приоритетов и инструментов.  Можно выделить три основных направления промышленной политики:  1. Инновационная политика, способствующая взаимодействию предпринимательских и научно-инновационных структур, формированию инновационных стимулов хозяйственной деятельности, установлению государственных ориентиров инновационной модели развития.  2. Структурная политика, стимулирующая межсекторный, межотраслевой и межрегиональный перелив капитала для финансового обеспечения перестройки отраслевой и территориальной структуры промышленности в соответствии с целями промышленной политики.  3. Инвестиционная политика, обеспечивающая и стимулирующая капиталовложения в развитие производства и производственной инфраструктуры.  Существует три уровня разработки и реализации промышленной политики.  На макроуровне определяются общенациональные цели промышленного развития, формируются федеральная нормативная база и федеральные целевые программы промышленной политики, разрабатывается стратегия их ресурсного обеспечения, организуется взаимодействие промышленного бизнеса и государства при формировании и реализации промышленной политики, уточняются разделение компетенций с регионами и внешнеполитические аспекты промышленной политики.  На мезоуровне регулируется формирование и функционирование вертикальных и горизонтальных (в том числе транснациональных) производственно-технологических комплексов, сопряженных по выпуску конечной продукции, и территориально-промышленных комплексов.  На микроуровне осуществляется создание благоприятных и целенаправленно мотивирующих условий деятельности предприятий как самостоятельных рыночных субъектов (включая правила разрешения хозяйственных споров, процедуры поглощений, санации и т.п.).  Таким образом, промышленная политика реализуется как методами макроэкономического регулирования (создание правил и условий, мотиваций поведения участников рынка, бюджетное перераспределение ресурсов), так и административными методами. В состав ее инструментов входят также формирование общественного мнения и ценностных шкал, организация диалога рыночных субъектов и государственной власти, согласование интересов на территории (горизонтальное) и межуровневое (вертикаль власти).  11.Развитие производительных сил как главный фактор общественного разделения труда  Экономика нашей страны – многосложный динамичный общественный организм, планомерно охватывающий процесс совместного труда и присвоения создаваемых благ ради роста благосостояния и всестороннего развития каждого человека. Динамическое и сбалансированное развитие экономики как единого народнохозяйственного комплекса сопровождается совершенствованием территориальной организации производства, усложнением его отраслевой структуры, возникновением новых задач в области управления и планирования народного хозяйства страны.  В функциональном смысле экономику можно представить как сложную систему, в виде взаимодействия производительных сил и производственных отношений. По составу производительные силы – это система, включающая совокупность способностей трудящихся с их богатым производственным опытом коллективной работы и совокупность способностей потребительной стоимости средств (прежде всего машин), интегрированных в отраслевые и иные подсистемы в рамках страны. Производственные отношения как в процессе производства, так и при распределении, обмене и потреблении являются социальной двигательной и организующей силой развития всей экономики.  Десятилетиями мы повторяли, что производственные отношения социализма прогрессивны по определению и уже поэтому дают полный простор развитию производительных сил. На деле многое происходило не так. Накапливались факты, свидетельствующие о том, что развитие производительных сил тормозится, научно-технический прогресс наталкивается на многочисленные препятствия. Поэтому неоднократно звучали призывы по-новому взглянуть на закономерности соответствия между производительными силами и производственными отношениями, отказаться от представления, будто при социализме такое соответствие обеспечивается автоматически.  В силу исторических судеб социализм родился в одной отдельно взятой и притом технологически отсталой стране. Трудностей не могло не быть, ибо новые производственные отношения стали складываться на базе слабо развитых производительных сил. Это наложило свой отпечаток на развитие экономических и социально-политических структур. Развитие экономики страны шло весьма противоречиво. С одной стороны, в короткие сроки была создана современная материально-техническая база, многократно возросли масштабы производства. С другой стороны, в важнейших направлениях научно-технического прогресса были допущены настоящие провалы, и притом трудновосполнимые. Даже поверхностный анализ причин, порождающих это положение, показывает, что большая их часть обусловлена сложившимися формами производственных отношения, методами хозяйствования и управления. Сегодня они не двигатель, а тормоз развития производительных сил.  Развитие производительных сил является главным фактором общественного разделения труда и формирования отраслей и крупных отраслевых групп. Экономика народного хозяйства имеет много структур. Это обусловлено многообразием процесса производства присвоения производственных благ, общим его прогрессом. Структура отражает строение экономики, соотношение ее подсистем и звеньев, пропорции и взаимосвязи между ними. Внедрение в широких масштабах достижений науки и техники в производство ведет к изменениям структуры: возникают и ускоренно развиваются все новые виды производства, которые обособляются в отдельные подотрасли и отрасли. Вместе с тем происходит устаревание ранее производимой продукции, и некоторые традиционные отрасли и подотрасли теряют свое значение.  Изучение различных структур связано с выяснением места и роли в народном хозяйстве составляющих его комплексов, определением путей более эффективного функционирования, а следовательно, и оптимизации структур. Организационная структура экономики характеризует соподчиненность и взаимосвязь между различными звеньями общественного производства как по вертикали, так и по горизонтали. В настоящее время эта система структур включает в сотни тысяч объединений, предприятий и организаций производственной и непроизводственной сфер.  Структуру единого народнохозяйственного комплекса страны (производственного комплекса и непроизводственной сферы) можно представить в следующем виде:  · Отраслевые (межотраслевые) народнохозяйственные комплексы (промышленность, сельское хозяйство, строительство, траснпорт и т.д.)  · Функциональные народнохозяйственные комплексы (машиностроительный, топливно-энергетический, аграрно-промышленный, строительный и др)  · Региональные комплексы (часть единого комплекса страны на определенной территории)  · Территориально-производственные комплексы (ТПК) с их основной отраслью специализации.  · промышленные узлы как звено ТПК (промышленные производства на сравнительно ограниченной территории.  · социально-производственные комплексы (сельский район, город)  Комплексность, т.е. единение растущего многообразия, - следствие качественного роста общественного характера производства, его обобществления. Анализ показывает нарастание черт комплексности у всех составляющих экономики. Так, общественные производительные силы, субъективные и объективные их стороны выступают ныне в основном как единые народнохозяйственные организмы.  Вместе с тем комплексность экономики как народнохозяйственного целого сложилась на современной ступени развития лишь в главном, и это начальная ступень нового качества. Так, велики ведомственные перегородки в экономической системе, неоправданны многие пропорции. Сегодня нельзя говорить о полном соответствии между звеньями экономики. К примеру, между возможностями науки и степенью их использования, потенциалом рабочей силы, основных фондов и эффективностью их функционирования. В целом многие формы общественно-экономических отношений до настоящего времени отстают от уровня развития производительных сил. Значительно несоответствие между спросом и предложением, наличием денег у населения и товарной массы в магазинах. Существенно отстала от потребностей развития социальная сфера. Эти и другие недостатки подчеркивают потребность существенно качественного развития единого народнохозяйственного комплекса.  12.Понятие отрасли и экономическая классификация отрасли  Сферы экономики подразделяются на специализированные отрасли.  Отрасль – группа качественно однородных хозяйственных единиц (предприятий, организаций, учреждений), характеризующихся особыми условиями производства в системе общественного разделения труда, однородной продукцией и выполняющих общую (специфическую) функцию в национальном хозяйстве.  Отраслевое деление экономики является результатом исторического процесса, развития общественного разделения труда.  Классификация отраслей осуществляется в соответствии с классификатором отраслей народного хозяйства.  Классификатор "Отрасли народного хозяйства" – систематизированный перечень отраслей, подотраслей и других группировок хозяйств, выполняющих различные функции в системе общественного разделения труда.  При помощи классификатора изучается отраслевая структура народного хозяйства, межотраслевые порции и связи.  К сфере материального производства отнесены следующие отрасли народного хозяйства:  промышленность;  сельское хозяйство;  лесное хозяйство;  рыбное хозяйство;  транспорт и связь;  строительство;  торговля и общественное питание;  материально-техническое снабжение и сбыт;  заготовки;  информационно-вычислительное обслуживание;  операции с недвижимым имуществом;  общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка;  геология и разведка недр, геодезическая и гидрометеорологическая службы;  прочие виды деятельности сферы материального производства.  Каждая из специализированных отраслей, в свою очередь, подразделяется на комплексные отрасли и виды производств.  В составе промышленности, например, насчитывается более 15 крупных отраслей:  электроэнергетика;  топливная промышленность;  черная металлургия;  цветная металлургия;  химическая и нефтехимическая промышленность;  машиностроение и металлообработка;  деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность;  промышленность строительных материалов;  стекольная и фарфорофаянсовая промышленность;  легкая промышленность;  пищевая промышленность;  микробиологическая промышленность;  мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность;  медицинская промышленность;  полиграфическая промышленность;  другие промышленные производства.  Электроэнергетика – область энергетики, которая охватывает получение, передачу, преобразование и использование электроэнергии (тепловые электростанции, атомные электростанции, гидроэлектростанции и т.д.).  Топливная промышленность – совокупность отраслей промышленности, занятых добычей и переработкой различных видов топлива (нефтедобывающая промышленность, газовая промышленность, добыча природного газа, газовая промышленность, угольная промышленность).  Черная металлургия – отрасль тяжелой промышленности по производству сплавов на основе железа.  Включает производства по добыче и обогащению рудного и нерудного сырья, огнеупоров, продуктов коксохимии, чугуна, стали, ферросплавов, стальных и чугунных труб, а также вторичную обработку черных металлов (например, предприятия по добыче железных, марганцевых руд, предприятия по производству чугуна, стали, проката черных металлов, заводы по разделке лома и отходов черных металлов).  Цветная металлургия – отрасль тяжелой промышленности по добыче, обогащению, переработке руд цветных металлов. Включает алюминиевую промышленность, медную промышленность, свинцово-цинковую промышленность, никель кобальтовую промышленностью, промышленность редких металлов и полупроводниковых материалов, промышленность драгоценных металлов и алмазов и т.д. (например, предприятия по добыче бокситов, по добыче и обогащению алмазосодержащего сырья, по производству полупроводниковых материалов, алюминия и т.д.)  Химическая и нефтехимическая промышленность – отрасль тяжелой промышленности, в которой преобладают химические методы переработки сырья и материалов (горнохимическая промышленность, азотная промышленность, производство фосфатных удобрений, содовая промышленность, промышленность синтетических смол, пластмассовых изделий, производство стекловолокна, магнитофонных кассет, лакокрасочная промышленность, промышленность бытовой химии, химико-фотографическая промышленность, производство синтетического каучука, шинная промышленность).  Машиностроение и металлообработка включает в себя такие отрасли как энергетическое машиностроение, подъемно-транспортное машиностроение, химическое и нефтяное машиностроение, станкостроительная и инструментальная промышленность, приборостроение, промышленность средств вычислительной техники, автомобильная промышленность, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, строительно-дорожное и коммунальное машиностроение, электронная промышленность, производство металлических изделий производственного и непроизводственного назначения (предприятия по производству паровых котлов, электродвигателей, технологического оборудования и аппаратуры для химической промышленности, станков, металлообрабатывающего инструмента, приборов для измерения температуры, давления и т.д., автомобилей, сельскохозяйственного оборудования, ножниц, бритв, оборудования детских площадок и т.д.).  Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность – комплекс отраслей по заготовке, механической и химической обработке и переработке древесины. Включает лесозаготовительную промышленность, деревообрабатывающую промышленность, мебельную промышленность, целлюлозно-бумажную промышленность.  Промышленность строительных материалов – отрасль промышленности, включающая цементную промышленность, промышленность стеновых материалов, строительной керамики, промышленность по добыче и обработке облицовочных материалов из природного камня, промышленность известняковых, гипсовых и местных вяжущих материалов и изделий из них и т.д.  Стекольная и фарфорофаянсовая промышленность – отрасль промышленности по производству строительного и технического стекла, фарфорофаянсовой посуды, хозяйственных бытовых изделий, изделий из хрусталя, зеркал, керамической плитки (например, предприятия по производству оконного стекла, бутылок, зеркал, стекла для ламп и фонарей, хрустальной посуды).  Легкая промышленность – отрасль промышленности, производящая товары народного потребления.  Включает в себя текстильную промышленность, швейную промышленность, кожевенную, обувную и меховую промышленность, производство пуговиц и т.д.  Пищевая промышленность – совокупность отраслей промышленности по выпуску продуктов питания, а также мыла и моющих средств, парфюмерно-косметических и табачных изделий. Включает себя в хлебопекарную, ликероводочную, чайную, табачно-махорочную, плодоовощную, мясную и молочную, рыбную промышленность, производство мыла и моющих средств, парфюмерно-косметическую промышленность и т.д.  Микробиологическая промышленность – промышленность, производящая ценные продукты из непищевого сырья (например, производство кормовых дрожжей, аминокислот, витаминов).  Медицинская промышленность – отрасль промышленности, производящая медицинскую технику и лекарственные средства.  Полиграфическая промышленность – промышленность по изготовлению печатной продукции: книг, журналов, газет и т.д.  Промышленность также подразделяется на добывающую и обрабатывающую.  Добывающая промышленность – совокупность отраслей производства, занимающихся добычей различного сырья и топлива из недр земли, вод и лесов.  Обрабатывающая промышленность – совокупность отраслей производства, занимающихся обработкой или переработкой промышленного или сельскохозяйственного сырья.  Специализированные отрасли характеризуются разной степенью дифференциации производства. Развитие общества и экономики, дальнейшее углубление специализации производства приводит к формированию новых отраслей и видов производства. Одновременно со специализацией и дифференциацией идут процессы кооперации, интеграции производства, приводящие к развитию устойчивых производственных связей между отраслями, к созданию смешанных производств и межотраслевых комплексов.  13.Отраслевая структура и факторы ее определяющие  Под структурой отрасли понимается, в самом общем виде, состав отраслей или предприятий ее составляющих и удельные веса их производства (или продаж) в общем объеме производства (продаж) отрасли. Так как существуют два подхода к определению отрасли, то существуют разные показатели, характеризующие структуру отрасли в том и другом случаях.  В условиях первого подхода структуру отрасли характеризуют следующие показатели:  1) удельный вес производства отдельного предприятия (или отрасли) в общем объеме производства отрасли (или комплексной отрасли);  2) удельный вес стоимости основных средств предприятия (или отрасли) в общей стоимости основных средств отрасли (или комплексной отрасли);  3) удельный вес численности работающих на предприятии (или в отрасли) в общем количестве работающих в отрасли (или комплексной отрасли);  4) коэффициент опережения Коп , который характеризует насколько более быстрыми или медленными темпами развивается отдельное предприятие (или отдельная отрасль) по отношению к отрасли в целом (или комплексной отрасли):  Коп = Тi / Тотр , (2)  где Тi – темп роста отдельного взятого предприятия (или отрасли), %;  Тотр – темп роста отрасли (или комплексной отрасли), %.  В условиях второго подхода к понятию отрасли используются следующие показатели:  1) доля рынка (Хi ), которая характеризует удельный вес продаж предприятия в общем объеме продаж отрасли:  Хi = Qi / Qотр. ,(3)  где Qi - объем продаж отдельно взятого предприятия; Qотр – общий объем продаж отрасли.  2) однако, с течением времени показатель доли рынка может изменяться, поэтому о темпах развития предприятия можно говорить на основе анализа:  · коэффициента опережения;  · темпах роста доли рынка.  При этом темп роста доли рынка говорит об изменении доли предприятия на рынке по сравнению с базовым или прошлым периодом. С помощью коэффициента опережения можно оценить положение предприятия в сравнении с другими предприятиями отрасли. Если Коп.< 1, то предприятие наращивает объемы продаж медленнее, чем отрасль в целом, если Коп.> 1, то предприятие наращивает объемы продаж быстрее, чем отрасль в целом.  3) для оценки эффективности использования труда, в первую очередь, управленческого персонала используется показатель суммы прибыли в расчете на одного управляющего;  4) для оценки эффективности использования капитала предприятия рассчитывается показатель рентабельности капитала.  На отраслевую структуру могут оказывать влияние ряд факторов:  1. Действие положительного эффекта масштабов производства определяется снижением средних суммарных издержек (АТС) в долгосрочном периоде времени. В разных отраслях действие положительного эффекта масштабов производства проявляется по-разному.  Рассмотрим три ситуации в условиях равенства общей величины спроса. В первой ситуации на минимальный уровень ATC достигается при значительных объемах производства, а значит в этой отрасли наиболее эффективны крупные предприятия, их доли рынка значительны, а количество невелико. Примером такой ситуации являются технологически сложные отрасли, фондоемкие отрасли (машиностроение и металлообработка, добывающие отрасли и др.). В ситуации 2 минимальный уровень ATC достигается при незначительных объемах производства, а значит в этой отрасли наиболее эффективны небольшие по размеру предприятия, их доли невелики, а количество значительно. Примером такой ситуации являются бытовое обслуживание населения (жилищно-коммунальное хозяйство, услуги парикмахерских, ремонтных мастерских и др.). И в третьей ситуации на рынке будут эффективны как крупные предприятия, так и небольшие предприятия, так как минимальный уровень АТС достигается и при больших и при небольших объемах производства (при объемах производства от Q1 до Q2 ). Примером такой ситуации являются большие и маленькие магазины, легкая промышленность и небольшие ателье по пошиву одежды и др.;  2. Характеристики и особенности различных типов рынка также предопределяют, в определенном смысле, структуру отрасли (см. табл. 3). Так характерными чертами таких типов рынка как совершенная конкуренция и монополистическая конкуренция является небольшой удельный вес отдельно взятого предприятия в общем объеме производства отрасли и невозможность отдельного предприятия взять под контроль ситуацию в отрасли. В условиях олигополии как минимум одно предприятие будет иметь такую возможность, а в условиях монополии отрасль полностью находится во власти одного предприятия;  3. В зависимости от того, какие границы географического рынка рассматриваются может изменяться состав и структура рынка. При разработке конкурентной стратегии этот фактор достаточно важный, так как от географических границ рынка будут зависеть цели предприятия;  4. Сегмент рынка – на разных сегментах рынка предприятия будут иметь разные доли и разных конкурентов, следовательно, при разработке конкурентной стратегии должен учитываться не только фактор географических границ рынка, но и тот сегмент покупателей, на который будет выходить предприятие со своим товаром;  5. Доля импорта/экспорта. Если при анализе структуры рынка не будет учтен факт конкуренции со стороны импортируемых на данный географический рынок товаров, то это означает, что предприятие не учтет при разработке конкурентной стратегии как минимум одного конкурента, на долю которого может приходиться и не такая маленькая часть рынка. Например, доля импортных продуктов питания в структуре потребления таких городов как Москва и Санкт-Петербург составляла в 1997-1998 гг. до 90%, а доля отечественных производителей вместе взятых не превышала 10%. Также, если определять структуру товарного рынка по объемам производства предприятий, то полученные данные могут быть искажены вследствие того, что часть произведенной продукции будет вывозится за пределы географического рынка. Соответственно эта часть продукции не будет представлена на исследуемом географическом рынке и должна быть исключена при анализе структуры рынка;  6. Переплетение личных и финансовых связей. Действие этих факторов можно рассмотреть на следующих примерах. Так, в начале 20-х годов на американском рынке нефти присутствовало 6 крупных производителей, контрольные пакеты акций которых принадлежали одному лицу – семейству Рокфеллеров. Для покупателей нефти эти предприятия выступали как конкурирующие, хотя фактически их следует рассматривать как единого участника рынка. Что касается личных связей, то если на рынке присутствуют два предприятия, во главе которых стоят близкие родственники или друзья, то автоматически их нельзя рассматривать как конкурентов. Кроме того, переплетение личных и финансовых связей может иметь место не только между предприятиями одной отрасли, но и между предприятиями на последовательно расположенных стадиях единого технологического процесса. В результате предприятие, например, имеющее личные связи с поставщиком, имеет больше возможностей в получении более выгодных условий поставок;  7. Стохастические (вероятностные) факторы. Доля предприятия на товарном рынке не является неизменной величиной. Ее изменение зависит от ряда факторов, как зависящих от эффективности управления предприятием в текущий момент времени, так и от факторов окружающей среды (например, стадия жизненного цикла товара, общеэкономическая ситуация в стране, действия конкурентов и др.), на которые зачастую предприятие повлиять не может;  8. Процессы специализации и кооперирования в отрасли. Успешное сочетание специализации и кооперирования способствует снижению средних издержек и увеличению объемов производства, что, в конечном итоге может повлиять и на структуру рынка;  9. Научно-технический прогресс (НТП). НТП рассматривают как фактор, способствующий развитию новых товарных рынков, предприятий, оказывающихся лидерами в инновациях, и ухода с рынка устаревающих товаров и модификаций т.п.  14.Структурная перестройка экономики  Правительство РФ 13 декабря 1996 г. утвердило Концепцию среднесрочной программы на 1997 –2000 гг. "Структурная перестройка и экономический рост", где отмечается, что при всех исключительных трудностях, которые переживает российская экономика, в ней произошли серьезные качественные изменения – она стала преимущественно рыночной.  Тем самым созданы решающие предпосылки для перехода к следующему этапу преобразований российской экономики, к ее структурной перестройке и возобновлению на этой основе экономического роста. Смысл структурной перестройки состоит в том, что наряду со свертыванием и ликвидацией старых, неэффективных, не удовлетворяющих требованиям рыночной экономики производств, которые преобладали до сих пор, начинается развитие современных эффективных и конкурентоспособных производств и видов деятельности. Их рост вначале компенсирует спад в старых производствах, и тем самым достигается устойчивая стабилизация объема ВВП, продукции промышленности и с/х. Затем темп роста более эффективного сектора превосходит размеры спада производства на прежних мощностях, не обеспечивающих выпуск пользующейся спросом продукции с приемлемыми издержками, и таким образом начинается рост экономики в целом.  Одновременно будут происходить сдвиги в отраслевой структуре производства, удельный вес одних отраслей увеличится, других – снизится, отражая формирование новой структуры, приспособленной к структуре рыночного спроса, реальным потребностям общества и условиям конкурентоспособности.  Государственная социально-экономическая политика должна способствовать изменению структурных соотношений в реальном секторе экономики в четырех взаимосвязанных направлениях:  · совершенствование организационной и управленческой структур в реальном секторе экономики, обусловленное необходимостью повышения качества менеджмента на всех уровнях управления, предполагающее проведение реформы предприятий и государственного сектора экономики;  · улучшение технологической структуры материального производства на основе замещения устаревших технологий и основных фондов современными, что предполагает существенное изменение темпов и пропорций инвестиционного процесса (рост объемов инвестиций, включая иностранные с предоставлением государственных гарантий, сокращение сроков их окупаемости, увеличение доли инвестиций, реализуемых в современные технологии, прежде всего в наукоемких отраслях;)  · изменение структуры производства, предполагающее увеличение доли продукции с высокой степенью обработки (высокой добавленной стоимостью);  · развитие инфраструктуры экономики, в том числе таких важных отраслей, как транспорт и связь.  С учетом современного состояния транспортного комплекса и нового этапа преобразований главная цель транспортной политики определяется как повышение эффективности и конкурентоспособности российской перевозчиков на внешнем и внутреннем рынках, переход на этой основе в стадию подъема.  В соответствии с этим формируются стратегия и приоритеты транспортной политики.  Приоритеты транспортной политики должны строится на следующих принципах:  · ускорение включения россии в существующую систему международного разделения труда путем поощрения отраслей и предприятий, производящих реально и потенциально конкурентоспособную на мировом рынке продукцию;  · поощрение отраслей и предприятий, приводящих к появлению на рынке принципиально новых товаров (работ, услуг) и товаров с улучшенными потребительскими и эксплуатационными характеристиками, позволяющими расширить позиции на существующих товарных рынках и завоевать новые;  · поощрение вывода и конверсии мощностей, сокращение производства, ликвидации предприятий в неперспективных отраслях на основе общегосударственных, отраслевых и региональных программ;  · гармонизация государственных стандартов РФ с международными стандартами, и, прежде всего, стандартами Европейского Союза;  · совершенствование нормативно-правовой базы транспортной политики;  · регулирование цен (тарифов) на продукцию(услугу) естественных монополий.  Важная роль отводится развитию инфраструктуры транспортного комплекса, обеспечивающей повышение качества услуги.  Инфраструктура – это совокупность материальных средств, обеспечивающих производственные и социально-бытовые потребности. В зависимости от выполняемых функций выделяют производственную и социальную инфраструктуру.  Производственная инфраструктура продолжает процесс производства в сфере обращения и создает новую стоимость. Она включает транспорт, связь, складское и тарное хозяйство, материально-техническое снабжение, инженерные сооружения, теплотрассы, водопровод, коммуникации и сети, газо- и нефтепроводы.  Социальная инфраструктура включает пассажирский транспорт, систему связи по обслуживанию населения, коммунально-бытовое хозяйство городских и сельских поселений.  Дифференциация структуры народнохозяйственного комплекса РФ характеризуется разделением крупных отраслей на простые отрасли и подотрасли. Особенно ярко дифференциация выражена в промышленности, где выделяются 11 укрупненных отраслей, 150 простых производств и свыше 300 подотраслей.  Становление рыночной экономики в России требует решения важнейшей задачи – совершенствования ее отраслевой структуры, характеризующейся высоким удельным весом топливно-сырьевых отраслей при сравнительно низком удельном весе сектора высокотехнологичных, наукоемких производств, что явно не соответствует структуре экономики высокоразвитых государств мира. В связи с эти необходим переход от утяжеленной базовыми отраслями экономики к хозяйственной структуре, ориентированной на удовлетворение потребностей населения.  Основным содержанием нового периода преобразования является структурная перестройка экономики.  15.Межотраслевые комплексы: принципы их формирования  Межотраслевой комплекс – интеграционная структура, характеризующая взаимодействие различных отраслей и их элементов, различных стадий производства и распределения продукта.  Межотраслевые комплексы возникают внутри отдельных отраслей экономики и между различными отраслями. Например, в составе промышленности функционируют такие комплексы, как топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный и др. Более сложной структурой отличаются строительный и агропромышленный комплексы, объединяющие разные отрасли национальной экономики.  Межотраслевые народно-хозяйственные комплексы подразделяются на целевые и функциональные.  Основу целевых комплексов составляют воспроизводственный принцип и критерий участия в создании конечного продукта, например, топливно-энергетический и агропромышленный комплекс, транспортный комплекс и др. В основу функциональных комплексов положены принцип и критерий специализации комплекса на определенной функции (инвестиционный, научно-технический, экологический комплексы).  Комплексность, т. е. единение растущего многообразия, является следствием качественного роста общественного характера производства, его обобществления. Отрасли промышленности России объединены в следующие комплексы!:  1) топливно-энергетический;  2) металлургический;  3) машиностроительный;  4) химико-лесной;  5) агропромышленный;  6) социальный (производство товаров народного потребления в легкой промышленности);  7) строительный комплекс (промышленность стройматериалов).  Рассмотрим подробнее некоторые из перечисленных комплексов. Топливно-энергетический комплекс представляет собой интегрированную систему угольной, газовой, нефтяной, торфяной, сланцевой промышленности, энергетики, отраслей по производству энергетического и других видов оборудования, объединенных общей целью в удовлетворении потребностей народного хозяйства в топливе, тепле, электроэнергии. В него входят более 2000 предприятий и акционерных обществ. Россия является единственной крупной промышленно развитой страной, которая полностью обеспечивает себя топливом и энергией за счет собственных природных ресурсов и осуществляет экспорт топлива и электроэнергии в значительных объемах. Доля экспорта продукции ТЭК составляет около 50 % от экспортного потенциала страны, налоговые поступления от структур ТЭК достигают 55–65 % суммарного сбора налогов, хотя в объеме валового продукта их доля около 15 %. Однако и в нашей стране наиболее экономное и рациональное использование топливно-энергетических ресурсов, как и всех других видов материальных ресурсов, приобретает особое народно-хозяйственное значение. Это необходимо учитывать при рассмотрении резервов повышения эффективности деятельности предприятий.  Агропромышленный комплекс отличается от других межотраслевых комплексов тем, что в его состав входят разнородные по своей технологии и производственной направленности отрасли экономики. АПК включает сельское хозяйство, отрасли перерабатывающей промышленности, сельскохозяйственного машиностроения, машиностроения для легкой и пищевой промышленности, производство минеральных удобрений, средств защиты растений, ветеринарных препаратов; строительство объектов производственного назначения, включая мелиоративное и водохозяйственное. В деятельности АПК принимает прямое или косвенное участие около 80 отраслей. Входящие в АПК отрасли объединены общей конечной функцией – снабжением страны продовольствием и сельскохозяйственным сырьем. Обеспечение продовольственной безопасности – главная задача АПК.  В практике планирования и учета определяется отраслевая структура, т. е. нахождение удельного веса отдельных отраслей в общем объеме производства продукции или в общей стоимости основных производственных фондов, или в общей численности работающих.  16.Малый бизнес - составная часть рыночной экономики  Для эффективного функционирования экономики любой страны необходимо оптимальное сочетание между крупным, средним и мелким бизнесом.  Необходимо отметить, что в бывшем СССР не придавалось должного внимания развитию мелкого бизнеса, а приоритет отдавался крупным и средним предприятиям, что привело в конечном итоге к монополизации промышленного производства. С переходом на рыночные отношения это стало существенным тормозом для развития рыночных отношений в России.  Во многих странах основными критериями для отнесения фирм к мелким являются численность работающих и объем продаж. Например, в США единоличные предприятия делятся на пять групп: наименьшие — с численностью занятых от 1 до 24 человек, малые — 25—99 человек, промежуточные — 100— 499 человек, крупные — 500—999 человек и крупнейшие — свыше 1000 человек. К малым предприятиям относятся предприятия первых двух групп, т.е. предприятия с численностью до 99 человек.  Предприятия оптовой торговли попадают в категорию малого бизнеса, если его годовой оборот находится в пределах 3-18 млн долл., в розничной торговле и сфере обслуживания этот предел равен 1-5 млн долл.  Согласно Закону США о малом бизнесе (1953 г.) малая фирма существует и действует независимо от других предприятий, но не доминирует в своей области.  В Японии к малым относят предприятия в промышленности с числом занятых не более 20 человек, в торговле и сфере услуг - не более 5 человек. Они представлены в основном фирмами вспомогательных производств, а также потребительской кооперации.  В России малый бизнес стал развиваться наиболее интенсивно с 1990 г. На первом этапе согласно Закону РФ "О предприятиях и предпринимательской деятельности" к малым относились предприятия с численностью:  в промышленности и строительстве - до 200 человек;  в науке и научном обслуживании - до 100 человек;  в других отраслях производственной сферы — до 50 человек;  в отраслях непроизводственной сферы и в розничной торговле - до 15 человек.  Затем согласно Закону РФ "О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ" с 1 января 1996 г. критерии отнесения предприятий к категории малых были изменены. Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):  в промышленности, строительстве и на транспорте — 100 человек;  в научно-технической сфере — 60 человек;  в оптовой торговле — 50 человек;  в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек;  в других отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.  Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.  Развитие в России малого бизнеса имеет большое народнохозяйственное значение в силу следующих обстоятельств:  • мелкий бизнес позволяет заполнить все наши рынки и наиболее полно удовлетворить потребности населения в потребительских товарах и услугах;  • для создания мелких фирм не требуются крупные инвестиции и длительный срок их сооружения;  • развитие мелкого бизнеса — это одно из действенных направлений антимонопольной политики и обеспечения конкурентной среды;  • мелкие предприятия проще в управлении, им не нужно создавать сложные управленческие структуры;  • мелкие фирмы могут быстрее и дешевле перевооружиться, внедрять и апробировать новую технологию, проводить частичную автоматизацию производства, достигать оптимального сочетания механизированного и ручного труда;  • развитие мелкого бизнеса позволяет в значительной степени решить или смягчить проблему безработицы;  • с развитием мелкого бизнеса появляется средний класс и класс мелких собственников, заинтересованный в стабилизации экономики и наведении элементарного порядка в стране.  Имеются и другие положительные стороны в развитии мелкого бизнеса. Поэтому не случайно во многих странах с развитой рыночной экономикой развитию малого бизнеса уделяется большое внимание и оказывается поддержка со стороны государства. Например, в США с целью оказания помощи американским предприятиям малого бизнеса в 1953 г. была создана независимая правительственная организация — Администрация по малому бизнесу, ее отделения имеются в различных штатах. Она оказывает финансовую помощь кредитами, организует курсы менеджеров, выпускает бюллетени и брошюры по проблемам управления, консультирует малые фирмы относительно получения государственных контрактов и по другим вопросам.  Система поддержки малого бизнеса в Японии направлена на сокращение числа банкротов и обладает высокой результативностью. Так, в течение года разоряется не более 5% возникающих малых предприятий, в то время как в США — около 30%. Государственная поддержка японского малого бизнеса включает его кооперирование, особый порядок амортизации, гарантирование займов, льготное налогообложение. Значительная часть консультаций, получаемых малыми фирмами, касается вопросов бухгалтерского учета, финансирования, уплаты налогов, менеджмента.  В РФ также начала создаваться система поддержки и развития малого предпринимательства. Основой этой системы является Закон РФ "О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ". Им определены главные направления государственной поддержки и развития малых предприятий, установлены основные формы и методы государственного управления и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства. Ответственность за реализацию этих мероприятий возлагается на вновь созданный Государственный комитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства.  Законом определено, что теперь не менее 15% государственных заказов должно в обязательном порядке размещаться на малых предприятиях. Смысл в следующем. Государственный заказчик, выигравший тендер на получение госзаказа, финансируемого из федерального бюджета, должен не менее 15% объема заказа разместить на малых предприятиях в соответствии с договором.  По новому закону правительство обязано ежегодно разрабатывать федеральную программу государственной поддержки малого предпринимательства и представлять ее (до утверждения государственного бюджета) на рассмотрение в Государственную Думу. То же самое должно делаться на региональном, отраслевом и муниципальном уровнях. Создан фонд поддержки малого предпринимательства, средства которого пойдут на выдачу льготных кредитов малым предприятиям.  По налоговому законодательству РФ малые предприятия могут применять упрощенную систему налогообложения в соответствии с Законом РФ "Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства", который вступил в силу 29 декабря 1995 г. Упрощенная система налогообложения вводится параллельно с действующими условиями налогообложения и регулирования деятельности субъектов малого бизнеса, не заменяя их. Эта система предусматривает один налог вместо совокупности федеральных, региональных и местных. При этом сохраняется действующий порядок уплаты таможенных платежей, госпошлины, налога на приобретение автотранспорта, лицензионных сборов и отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды. Малым предприятиям (с предельной численностью работающих до 15 человек) и гражданам-предпринимателям разрешено применять упрощенный порядок составления бухгалтерской документации (без применения двойной записи, плана счетов и др.). Они выплачивают единый налог с совокупного дохода или валовой выручки, исчисляемых по результатам хозяйственной деятельности. Установлены предельные ставки единого налога: если объектом налогообложения является совокупный доход, то 10% дохода — в федеральный бюджет и до 20% — в бюджет субъекта федерации и местный бюджет; если же объектом является валовая выручка — 3,33 и 6,67% соответственно. При этом конкретные ставки налога, зачисляемого в бюджет субъекта федерации и местный бюджет, устанавливаются решением органа государственной власти субъекта федерации.  Выбор объекта налогообложения в упрощенной системе осуществляется органом государственной власти субъекта федерации. Им может быть либо совокупный доход, полученный за отчетный период (квартал), либо валовая выручка, полученная за отчетный период. Не применяется упрощенная система налогообложения, учета и отчетности в:  организациях, занятых производством подакцизной продукции;  организациях, созданных на базе ликвидированных структурных подразделений действующих предприятий;  кредитных организациях;  страховых организациях;  инвестиционных фондах;  предприятиях игорного и развлекательного бизнеса и др.  К числу ограничений относится также запрет перехода на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности субъектами малого предпринимательства, если в течение года, предшествующего кварталу, в котором происходит подача заявления на право применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности, совокупный размер валовой выручки налогоплательщика превышает сумму 100000-кратного минимального размера оплаты труда.  Для перехода на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности малые предприятия должны подать заявление в налоговые органы по месту своей регистрации. Официальным документом, удостоверяющим право применения упрощенной системы, является патент. Годовая стоимость патента зависит от вида деятельности малого предприятия. Выплата годовой стоимости патента осуществляется ежеквартально и засчитывается в счет обязательств по уплате единого налога. Индивидуальные предприниматели уплачивают только стоимость патента.  Следующей особенностью налогообложения малых предприятий является и то, что они имеют дополнительные льготы по налогообложению по сравнению с другими коммерческими организациями. Остановимся на них более подробно.  Для всех малых предприятий установлены следующие дополнительные льготы:  • в первый год эксплуатации могут списать дополнительно амортизационные отчисления до 50% первоначальной стоимости оборудования со сроком службы более 3 лет. Кроме того, все малые предприятия имеют право осуществлять ускоренную амортизацию. Все это позволяет малым предприятиям при необходимости обновлять активную часть основных фондов и меньше платить сумму налога на прибыль;  • налог на добавленную стоимость уплачивают один раз в квартал не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным;  • освобождаются от уплаты взносов налога на прибыль в течение квартала;  • в течение 4 лет с момента создания малого предприятия его налогообложение не может ухудшаться.  Малые предприятия, производящие и перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию, товары народного потребления, медицинские лекарства и препараты, занимающиеся строительством и ремонтом объектов жилищного, производственного, социального и природоохранного назначения, в первые два года освобождаются от налога на прибыль при условии, что доля этой продукции составляет не менее 70% общего объема реализации. В третий и четвертый год работы они платят налог на прибыль по пониженным ставкам: в 3-й год — по ставке 25%, в 4-й — 50% ставки налога на прибыль при условии, что доля льготируемой продукции составляет не менее 90% в общем объеме реализации.  Среди мер, косвенно стимулирующих развитие малого предпринимательства, следует отметить пониженную ставку зачисляемого в федеральный бюджет налога на прибыль (8%) для банков, предоставляющих не менее 50% общей суммы кредитов малым предприятиям, и для страховых организаций, которыми не менее 50% страховых взносов за отчетный период получено от страхования имущественных рисков малых предприятий.  В соответствии с Законом РСФСР от 20 декабря 1991 г. "Об инвестиционном налоговом кредите" малые предприятия имеют право получить инвестиционный налоговый кредит, под которым понимается отсрочка налогового платежа, предоставляемая органами государственной власти или налоговыми органами.  Из всего этого можно сделать вывод, что малые предприятия имеют довольно существенные налоговые льготы, что, естественно, способствует развитию малого предпринимательства.  17.Предприятие как субъект рыночного хозяйства  Любая экономическая система существует на основе взаимодействия трех хозяйствующих субъектов: предприятий, государства и домашних хозяйств. Ведущим звеном экономики, ее основой являются предприятия, которые производят продукцию и услуги, сосредоточивают в своей собственности большую часть общественного капитала, определяют деловую активность экономики, обеспечивают занятость населения, формируют бюджет страны.  Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.  Характеристика предприятия предполагает определение его основных признаков, делающих его самостоятельным субъектом рыночных отношений:  • организационное единство подразумевает наличие на предприятии определенным образом организованного коллектива со своей внутренней структурой и порядком управления;  • производственно-техническое единство заключается в том, что предприятие объединяет экономические ресурсы для производства товаров и услуг, т. е. имеет конкретный комплекс средств производства, капитал, технологию;  • наличие обособленного имущества, которое предприятие самостоятельно использует в определенных целях;  • имущественная ответственность: предприятие несет полную ответственность своим имуществом по обязательствам, возникающим в процессе его деятельности;  • оперативно-хозяйственная и экономическая самостоятельность выражается в том, что предприятие само осуществляет разного рода сделки и операции, само получает прибыль и несет убытки.  В соответствии с Гражданским кодексом РФ главной целью коммерческого предприятия является достижение большего объема прибыли или большей рентабельности, т. е. превышение результатов над затратами. Так как экономика представляет собой сложнейшую систему, то наряду с основной целью на каждом предприятии существует целый комплекс разноуровневых целей, которые определяют стратегию деятельности и составляют "дерево" целей данного предприятия.  Функционирование предприятий в рыночных условиях предполагает решение ряда задач, к важнейшим из которых можно отнести следующие:  • бесперебойный и ритмичный выпуск высококачественной продукции в соответствии с имеющимися производственными возможностями;  • удовлетворение общественных потребностей в продукции, всемерный учет требований потребителей, формирование эффективной маркетинговой политики;  • эффективное использование производственных ресурсов (основного капитала, материальных, финансовых и трудовых ресурсов), повышение эффективности производства;  • разработка стратегии и тактики поведения предприятия на рынке;  • обеспечение конкурентоспособности предприятия и продукции, поддержание высокого имиджа предприятия;  • совершенствование организации производства, труда и управления; использование новейших достижений НТП в производстве;  • обеспечение социальной эффективности производства (рост квалификации и большей содержательности труда работников, повышение их уровня жизни, создании благоприятного морально-психологического климата в трудовом коллективе).  Задачи предприятия определяются интересами его собственников, потенциалом и другими факторами внешней и внутренней среды. В современных условиях перед многими отечественными предприятиями нередко стоят совершенно иные цели и задачи. Так, основной целью может являться не получение прибыли, а, например, обеспечение стабильной работы предприятия, завоевание рынка, бесперебойная реализация продукции или своевременная выплата достойной заработной платы работникам.  18.Организационно-правовые формы предприятий в экономике России  Организационно-правовая форма – это форма организации предпринимательской деятельности, закрепленная юридическим образом. Она определяет ответственность по обязательствам, право сделок от лица предприятия, структуру управления и другие особенности хозяйственной деятельности предприятий. Применяемая в России система организационно-правовых форм отражена в Гражданском кодексе РФ, а также в вытекающих из него нормативных актах. Она включает две формы предпринимательства без образования юридического лица, семь видов коммерческих организаций и семь видов некоммерческих организаций.  Рассмотрим подробнее организационно-правовые формы юридических лиц, являющихся коммерческими организациями. Юридическое лицо – организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении и оперативном управлении обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом и может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные права и нести обязанности.  Коммерческими называются организации, преследующие в качестве основной цели своей деятельности получение прибыли.  Хозяйственное товарищество представляет собой объединение лиц, непосредственно участвующих в деятельности товарищества, с разделенным на доли учредителей складочным капиталом. Учредители товарищества могут быть участниками только одного товарищества.  Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества. При недостатке имущества товарищества для погашения его долгов кредиторы вправе требовать удовлетворения претензий из личного имущества любого из его участников. Поэтому деятельность товарищества основана на личностно-доверительных отношениях всех участников, утрата которых влечет прекращение деятельности товарищества. Прибыль и убытки товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале.  Товарищество на вере (коммандитное товарищество) – разновидность полного товарищества, промежуточная форма между полным товариществом и обществом с ограниченной ответственностью. В его составе выделяются две категории участников:  • полные товарищи осуществляют предпринимательскую деятельность от имени товарищества и несут полную и солидарную ответственность по обязательствам всем принадлежащим имуществом;  • вкладчики делают вклады в имущество товарищества и несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества в пределах сумм вкладов в имущество.  Хозяйственное общество в отличие от товарищества представляет собой объединение капиталов. От учредителей не требуется непосредственного участия в делах общества, члены общества могут одновременно участвовать имущественными взносами в нескольких обществах.  Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – организация, созданная по соглашению юридическими лицами и гражданами путем объединения их вкладов с целью осуществления хозяйственной деятельности. Обязательного личного участия членов в делах ООО не требуется. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью ООО в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Число участников ООО не должно б^1ть более 50.  Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – разновидность ООО, поэтому на него распространяются все общие правила ООО. Особенность ОДО заключается в том, что при недостаточности имущества данного общества для удовлетворения претензий его кредиторов участники общества могут быть привлечены к имущественной ответственности, причем солидарно друг с другом.  Акционерное общество (АО) – коммерческая организация, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники АО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Открыгтое акционерное общество (ОАО) – общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других членов общества. Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции в случаях, установленных Уставом. Закрытое акционерное общество (ЗАО) – общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного определенного круга лиц. ЗАО не вправе проводить открытую подписку на свои акции либо иным образом предлагать их неограниченному кругу лиц.  Производственный кооператив (артель) (ПК) – добровольное объединение граждан для совместной деятельности, основанное на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен уставом ПК.  Унитарное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Оно находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и закрепляется за унитарным предприятием только на ограниченном вещном праве (хозяйственного ведения или оперативного управления).  Унитарное предприятие на праве хозяйственного ведения – предприятие, которое создается по решению государственного органа или органа местного самоуправления. Имущество, переданное унитарному предприятию, зачисляется на его баланс, и собственник не имеет в отношении этого имущества прав владения и пользования.  Унитарное предприятие на праве оперативного управления – это федеральное казенное предприятие, которое создается по решению Правительства РФ на базе имущества, находящегося в федеральной собственности. Казенные предприятия не вправе распоряжаться движимым и недвижимым имуществом без специального на то разрешения со стороны собственника. Российская Федерация несет ответственность по обязательствам казенного предприятия.  19.Критерии предприятия малого бизнеса и порядок его образования  Как явствует из самого определения, "малый бизнес" - это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях.  Как показывает мировая практика, основным критерием, на основе которого предприятия различных организационно- правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является, в первую очередь, средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии. В ряде научных работ под малым бизнесом понимается деятельность, осуществляемая небольшой группой лиц, или предприятие, управляемое одним собственником.  Как правило, наиболее общими критериями, на основе которых предприятия относятся к малому бизнесу является:  - численность персонала;  1. размер уставного капитала;  2. величина активов;  3. объем оборота (прибыли, дохода).  По данным Мирового банка, общее число показателей, по которым предприятия относятся к субъектам малого предпринимательства (бизнеса), превышает 50.  Однако наиболее часто применяемыми критериями являются те, что описаны выше. Практически во всех странах определяющим критерием является численность работников за отчетный период.  В российской практике существование малого предпринимательства было разрешено в 1988 г. В этот период к числу малых отнесли государственные предприятия, на которых среднее число ежегодно занятых не превышало 100 чел. В последствии критерии отнесения предприятий к малому бизнесу неоднократно менялись в соответствии с принятием новых законов о малом предпринимательстве. Такие изменения были в 1990 г., в 1991 г., в 1993 г., в 1995 г., в 1998г. Последние изменения были приняты 31 июля 1998 года. И в соответствии с законом от 14.06.1995 №88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями от 31.07.1998) под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации с ограничением доли участия Российской  Федерации, общественных и религиозных организаций, различных фондов в уставном капитале данных организаций до 25%. Дополнительным ограничением является непревышение 25% в уставном капитале организации доли, принадлежащей одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства. Средняя численность работников за отчетный период не превышает предельных уровней: в промышленности - 100 человек; в строительстве - 100 человек; на транспорте - 100 человек; в сельском хозяйстве - 60 человек; в научно технической сфере - 60 человек; в оптовой торговле - 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 человек.  В мае 2002 появилось небольшое дополнение к понятию "малый бизнес".  Теперь планка максимального годового оборота, при котором предприятие остается "малым", увеличена с 10 до 15 млн. руб.  В Федеральном Законе "О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ" установлено, что под субъектами малого бизнеса понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.  Предприятие может быть создано либо по решению собственника имущества или уполномоченного им органа, либо по решению трудового коллектива.  Учредительными документами предприятия являются устав предприятия, а также решение о его создании или договор учредителей. В уставе предприятия определяются организационно правовая форма предприятия, его название, адрес, органы управления и контроля, порядок распределения прибыли и образования фондов предприятия, условия реорганизации и ликвидации предприятия. Устав предприятия утверждается его учредителем, в некоторых случаях - совместно с трудовым коллективом.  Предприятие считается утвержденным и приобретает права юридического лица со дня его государственной регистрации.  Государственная регистрация предприятия независимо от его организационно-правовой формы осуществляется местным Советом по месту учреждения предприятия. Деятельность незарегистрированного предприятия запрещается. Доходы, полученные от деятельности такого предприятия, взыскиваются через суд и направляются в местный бюджет.  Решение о регистрации или отказ в регистрации предприятия должно быть принято не позднее чем в месячный срок с момента подачи необходимых для этого документов, договора учредителей и свидетельства об уплате госпошлины. О регистрации предприятия держатель реестра объявляет в местной печати не позднее чем в недельный срок со дня регистрации.  Прекращение деятельности предприятия может осуществляться в виде его ликвидации или реорганизации (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование в иную организационно-правовую форму). Ликвидация и реорганизация предприятия производится по решению собственника или органа, уполномоченного создавать такие предприятия, с согласия трудового коллектива либо по решению суда.  Ликвидация предприятия осуществляется ликвидационной комиссией, образуемой собственником имущества предприятия или уполномоченным им органом, совместно с трудовым коллективом.  Закон РСФСР о предприятиях и предпринимательской деятельности разрешает организацию и создание предприятий и ведение предпринимательской деятельности на базе их индивидуальной (частной) собственности. Это может быть один человек, несколько членов семьи (или) группа лиц, совместно ведущих трудовое хозяйство. Любая группа физических лиц (не менее 2-х) может образовать акционерное общество с ограниченной ответственностью, может создать предприятие и без образования общества. И если такое предприятие будет создано с соблюдением установленных правил, иметь свой устав и зарегистрировано в установленном порядке, оно признается юридическим лицом. А это значит, что оно само от своего собственного имени будет заключать договоры и иные сделки и вступать в обязательства. Оно не будет отвечать по личным обязательствам своих учредителей, а учредители не будут отвечать по обязательствам предприятия. Таким образом, учредители рискуют только тем своим имуществом, которое они передали предприятию и закрепили за ним, т.е. сделали имуществом предприятия.  20.Ведущая роль промышленности в развитии НТП и интенсификации производства  Промышленность - главная, ведущая отрасль материального производства, в которой создается преобладающая часть валового внутреннего продукта и национального дохода. Например, в современных условиях доля промышленности в совокупном ВВП развитых стран составляет около 40%. Ведущая роль промышленности обусловлена и тем, что от успехов в ее развитии зависит степень удовлетворения потребностей общества в высококачественной продукции, обеспечение технического перевооружения и интенсификации производства.  Современная промышленность состоит из множества самостоятельных отраслей производства, каждая из которых включает большую группу родственных предприятий и производственных объединений, расположенных в отдельных случаях на значительном территориальном удалении друг от друга. Отраслевая структура промышленности характеризуется составом отраслей, их количественными соотношениями, выражающими определенные производственные взаимосвязи между ними. В процессе статистического учета и анализа отраслевая структура промышленности определяется обычно путем нахождения удельного веса отраслей в общем объеме производства продукции, численности занятых и стоимости основных производственных фондов промышленности.  Среди перечисленных показателей, с помощью которых определяется отраслевая структура промышленности, основным является показатель объема производимой продукции. Он позволяет более объективно судить не только о соотношении отраслей, но и о их взаимосвязях, динамике отраслевой структуры промышленности. Определяя отраслевую структуру промышленности по показателю численности занятых, следует иметь в виду, что в этом случае будет получена несколько иная картина, не совсем точно характеризующая действительную долю отраслей в общепромышленном производстве: удельный вес более трудоемких отраслей будет завышен, и, наоборот, доля отраслей с высоким уровнем механизации и автоматизации окажется заниженной. Отраслевая структура, исчисленная с помощью показателя стоимости основных фондов, главным образом отражает производственно-технический уровень отраслей промышленности.  В отраслевой структуре промышленности отражается уровень индустриального развития страны и ее экономической самостоятельности, степень технической оснащенности промышленности и ведущая роль этой отрасли в экономике в целом. Более совершенная отраслевая структура промышленности в известной степени характеризует эффективность промышленного производства. О прогрессивности структуры промышленности судят как по составу и удельному весу отраслей, входящих в промышленность, так и по тому, насколько совершенна внутриотраслевая структура той или иной отрасли промышленности, т.е. насколько в данной отрасли представлены и развиты наиболее прогрессивные производства. Взаимосвязи отраслей промышленности, пропорции, сложившиеся между ними, обусловлены способом производства, а также совокупным действием на его основе многих других факторов. К важнейшим из этих факторов, определяющих изменения в отраслевой структуре промышленности, относятся:  1) научно-технический прогресс и степень внедрения его результатов в производстве;  2) уровень общественного разделения труда, развитие специализации и кооперирования производства;  3) рост материальных потребностей населения;  4) общественно-исторические условия, в которых идет развитие промышленности;  5) природные ресурсы страны.  В классификацию отраслей промышленности положены следующие основные экономические принципы: экономическое назначение производимой продукции; характер функционирования продукции в производственном процессе; однородность целевого назначения выпускаемой продукции, общность перерабатываемого сырья, родственность применяемой технологии; характер воздействия на предмет труда и др.Деление промышленного производства по экономическому назначению продукции не совпадает с отраслевой структурой промышленности, так как натуральная форма производимой в отрасли продукции нередко не определяет ее экономического назначения. Поэтому в системе национальных счетов широко используется классификация отраслей промышленности, предусматривающая их объединение в крупные комплексные отрасли по одному из следующих признаков: однородности целевого назначения производимой продукции (машиностроительная, топливная, пищевая, промышленность строительных материалов), общности исходного сырья (металлообрабатывающая и деревообрабатывающая), родственности применяемой технологии (химическая промышленность). Наибольшая часть отраслей охватывается признаком целевого назначения выпускаемой ими продукции.  Группировка по характеру воздействия на предмет труда подразделяет всю промышленность на добывающие и обрабатывающие отрасли. В состав добывающей промышленности входят отрасли, в которых осуществляется процесс добычи сырья и топлива из земных недр, лесов и водоемов (угольная, лесная и др.). К группе обрабатывающей промышленности относятся отрасли, занимающиеся переработкой сырьевых материалов. В зависимости от исходного сырья обрабатывающая промышленность подразделяется на отрасли, перерабатывающие сырье промышленного происхождения (производство черных, цветных металлов и др.), и отрасли, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье (мясная, сахарная, хлопчатобумажная и др.).  Современный этап экономического развития ведущих стран мира характеризуется крупными сдвигами структуры хозяйства, что обусловливает необратимость перехода к новым межотраслевым и воспроизводственным пропорциям. На это повлияли и такие факторы, как сырьевой и энергетические кризисы, способствовавшие удорожанию сырья и энергоносителей, а следовательно, оборудования и строительства. Усложнился инвестиционный процесс, в целом значительно повысились издержки производства. Все это не только вызвало, но и усилило тенденции к удорожанию самого воспроизводственного процесса. Такое развитие событий объективно стимулирует вступление стран рыночной экономики в новый этап технологической революции.  Развитие новых форм общественного спроса, переход к новым видам и образцам техники и принципиально новым технологическим процессам и т.д. привели к изменению сложившихся пропорций в экономике, которые шли по двум направлениям:  во-первых, реконструкция и модернизация традиционных ведущих отраслей экономики;  во-вторых, смена поколений продукции, выпускаемой в секторе новых наукоемких отраслей.  Для развитых стран сегодня характерны насыщенность производства техникой и квалифицированной рабочей силой, наличие, емкого платежеспособного спроса на товары и услуги самого разнообразного назначения. Поэтому для увеличения производства готовых изделий нет необходимости наращивать выпуск металла, , комплектующих изделий и т.д., более того, численность станочного парка в ряде стран стала даже сокращаться.  Проходящая структурная перестройка нацелена на повышение качественных параметров производства и выпускаемых изделий, усиление ресурсосберегающего типа воспроизводства, интенсификацию народнохозяйственных процессов, ускоренное развитие новейших наукоемких отраслей. Структурные изменения происходят в отраслевом и воспроизводственном разрезах. Структурные преобразования стали осуществляться на микроуровне - уровне подотраслей и видов производств - главным образом за счет качественных сдвигов внутри традиционных отраслей хозяйства. При этом ведущей отраслью материального производства остается промышленность и прежде всего машиностроение, где аккумулируются научно-технические достижения. Поэтому именно в ней наиболее заметна тенденция к снижению удельного веса сырья, энергоносителей, живого труда, в структуре промышленности стремительно растет доля новейших наукоемких отраслей.  Сохраняется тенденция сокращения доли добывающей промышленности (при росте затрат на разведку, бурение и добычу газа, нефти и т.д.). При этом в нее все больше проникают новейшие прогрессивные технологические процессы, внедряются микропроцессоры и микросхемы, которые оказывают громадное воздействие на структуру производства и способствуют массовому высвобождению из производственного процесса рабочей силы.Комплексная автоматизация производства, разработка "безлюдной" технологии - ведущие направления научно-технического прогресса. В целом в последние десятилетия в индустриально развитых странах общая закономерность отраслевых сдвигов заключается в заметном снижении удельного веса сырьевых отраслей и сельского хозяйства, в технической модернизации промышленности и быстром росте отраслей сферы услуг. Наиболее радикальные изменения происходят на уровне подотраслей, в рамках которых самую высокую динамику имеют наукоемкие производства.  21.Понятие и сущность научно-технического прогресса и роль в развитии общественного производства  Важнейшим фактором успешного функционирования промышленности является масштабное внедрение достижений научно-технического прогресса на предприятия отрасли. Многолетний опыт подтверждает, что свыше 90% прироста производительности труда, более половины экономии затрат и 60% получаемой дополнительной прибыли достигается за счет использования в народном хозяйстве достижений научно-технического прогресса.  Отставание отечественной промышленности и ее неконкурентоспособность как по ценам, так и по качеству прежде всего обусловлены отставанием в технологии в самом широком смысле слова. Поэтому для выхода национальной экономики из создавшегося положения, дальнейшего динамичного конкурентоспособного развития в первую очередь надо преодолеть технологическую отсталость. Крайне необходимы новые современные технологии и их масштабное использование на предприятиях отрасли в специфических условиях их деятельности.  Научно-технический прогресс - это совершенствование средств труда, предметов труда, методов организации производства, труда и управления на базе достижений науки. Практически для функционирующей экономики это означает новая, более совершенная технология и его масштабное внедрение в производство.  Технология в современном значении для производства включает все вышеперечисленные элементы научно-технического прогресса. Это - техника, сама технология и организация. Их совершенствование на базе достижений науки и есть научно-технический прогресс, новая технология в совокупности.  Отрасль промышленности должна следить за всеми стадиями осуществления научно-технического прогресса - революционными и эволюционными. Научно-техническая революция создает принципиально новые возможности практикам во всех элементах производства, производственного процесса в целом. Научно-технический прогресс эволюционизирует, совершенствует в рамках осуществленной научно-технической революции. Задача отрасли, промышленного производства в целом заключается в масштабном их использовании для повышения эффективности производства, т.е. увеличения объемов продукции, ее удешевлении и повышении качества. Эффективность научно-технического прогресса для промышленности означает больше, дешевле, лучше.  Научно-технический прогресс, как отмечалось, является важнейшим фактором эффективного функционирования отрасли, эффективности производства вообще. Внедрение достижений научно-технического прогресса способствует и обеспечивает предприятиям промышленности основы для динамичного социально-экономического развития. При этом:  1. Увеличиваются масштабы и темпы роста объема производства необходимой рынку продукции.  2. Повышается конкурентоспособность продукции.  3. Улучшаются условия труда.  4. Облегчается решение социальных проблем.  5. Сглаживается сезонность в отдельных отраслях промышленности.  6. Создаются возможности для переработки на месте отходов и отбросов производства, обеспечивая одновременно существенный экологический эффект.  22.Основные направления научно-технического прогресса их взаимосвязь и взаимообусловленность  В современный период бурного развития НТП, комплектующие из самостоятельных предприятий, чем производить их в небольших количествах для собственного потребления каждому предприятию. Инструменты и метизы, например, при кооперированных поставках в несколько раз дешевле, чем их производство на каждом предприятии. Здесь проявляется, безусловно, эффект крупномасштабного специализированного производства.  Кооперирование производства, как правило, развито в отраслях, производящих конструктивно сложную продукцию или требующих ее особую техническую характеристику, параметры.  В промышленности появилась особая и весьма эффективная форма кооперирования, основанная на совместном использовании близлежащими предприятиями объектов вспомогательного производства и обслуживающих хозяйств с наибольшей полнотой, загрузкой в течение всего года. Эффект и экономическая целесообразность этой специфической формы кооперирования дополняется возможностью смягчения сезонного характера деятельности многих отраслей и усилением взаимосвязи объективно родственно размещенных предприятий в зоне переработки сырья или районе потребления.  Если в межсезонье, когда работает основное производство, не всегда можно использовать технологическое оборудование и площади этих технологических цехов, то объекты вспомогательного производства и обслуживающих хозяйств всегда можно эффективно эксплуатировать другими близлежащими предприятиями. Это -ремонтно-механические мастерские, электрические установки и сети, тепловое хозяйство, подъездные пути, транспортные средства, общие производственные площади, территория, утильхозяйства и др.  В сезон всегда рациональнее используется вспомогательное производство и обслуживающее хозяйство, ибо производство осуществляется в более крупном масштабе, а значит дешевле. В этот период, например, для близлежащего к свеклосахарному производству пищевого предприятия пар и электроэнергия приобретаются в несколько раз дешевле, чем его самостоятельное производство в небольшом объеме. Такая централизация вспомогательного прогресса к традиционным его направлениям реалии жизни дополняют много существенного как в общем, так и в отраслевом разрезе. Однако и традиционные действуют постоянно, оставаясь основой развития отрасли и повышения ее эффективности.  К основным направлениям научно-технического прогресса относятся:  1. Опережающее развитие самой науки как основы технической революции и технического прогресса.  2. Электронасыщение производства.  3. Электронизация производства.  4. Масштабное использование вычислительной техники и информационной технологии.  5. Механизация и автоматизация всех производственных процессов.  6. Рациональная химизация, дополненная биологическими средствами и методами.  7. Современные и сверхсовременные направления, связанные с использованием эффекта лазера, космического инструментария, микробиологии, бионики, биоинженерии и др.  8. Создание прогрессивных технологий с учетом достижений всех вышеназванных направлений научно-технического прогресса.  9. Совершенствование организации производства, труда и управления адекватно внедрению новой технологии и других направлений научно-технического прогресса.  Все эти направления научно-технического прогресса весьма важны. Однако в реальной жизни необходима корректировка на приоритетность и возможность. В этом плане самыми приоритетными направлениями являются новые технологии, механизация и автоматизация производственных процессов в связи с явным отставанием по производительности труда.  Механизация - это замена ручного труда машинным. Различают частичную и комплексную механизацию. Частичная механизация - это замена ручного труда машинным на отдельных участках, стадиях основного или вспомогательного производства. Конечно, сегодня речь можно вести для предприятий промышленности о комплексной механизации, когда ручной труд в комплексе заменяется машинным на всех участках и стадиях основного и вспомогательного производства. Показателем уровня механизации служит:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/65/11/8151165.png  где: https://www.bestreferat.ru/images/paper/66/11/8151166.png - коэффициент механизации; https://www.bestreferat.ru/images/paper/67/11/8151167.png - объем работ, выполняемый машинами и механизмами; https://www.bestreferat.ru/images/paper/68/11/8151168.png- общий объем работ.  Автоматизация - это замена функций человека по регулированию и контролю производственных процессов автоматическими приборами или средствами. Автоматизация как и механизация различается в виде частичной или комплексной автоматизации. Высший уровень автоматизации производственных процессов - это создание цехов-автоматов и предприятий-автоматов.  Уровень автоматизации определяется по формуле:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/69/11/8151169.png  где: https://www.bestreferat.ru/images/paper/70/11/8151170.png - коэффициент автоматизации;https://www.bestreferat.ru/images/paper/71/11/8151171.png - объем работ, выполненный автоматами, автоматическими линиями, аппаратами этого уровня;https://www.bestreferat.ru/images/paper/68/11/8151168.png - общий объем работ.  Для успешного функционирования отраслей промышленности в современный период энергетической нехватки необходимо внедрение энергосберегающих технологий и процессов. Россия, как известно, в этом плане расположена в неблагоприятных зонах, поэтому отрасли должны для конкурентоспособного функционирования максимально использовать и нетрадиционные энергии наряду с нетрадиционными производственными процессами на отдельных стадиях производства. Это жизненно важно для России, ибо по энергонасыщению промышленность России отстает в 1,8-2 раза от передовых стран, а природно-климатические условия для многих отраслей промышленности и АПК страны весьма суровые. Техническую оснащенность производства и труда также характеризует ряд показателей.  1. Фондовооруженность:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/72/11/8151172.png  где: https://www.bestreferat.ru/images/paper/73/11/8151173.png - фондовооруженность, руб./чел.; https://www.bestreferat.ru/images/paper/74/11/8151174.png - стоимость основных производственных фондов в среднегодовом исчислении;https://www.bestreferat.ru/images/paper/75/11/8151175.png - численность персонала в среднегодовом исчислении.  2. Техническая вооруженность труда:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/76/11/8151176.png  где: ТВТ - техническая вооруженность труда, руб./чел.; А - активная часть основных фондов; Чр - численность рабочих.  3. Фондоемкость:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/77/11/8151177.png  где: ФВ - фондоемкость, коп.; ОФ - стоимость основных фондов в среднегодовом исчислении; ТП - товарная продукция.  В конкурентной борьбе отрасли важно достичь оптимальное сочетание минимально необходимой химизации как основы технологии и ускорения процессов в сочетании с биотехнологией, генетикой, биоинженерией, биологическими методами защиты. Продукция только промышленности должна быть экологически чистой, лишь только тогда она будет высококонкурентоспособной.  23.Электрификация, ее материально-техническая база и экономическая эффективность  Электрификация - процесс производства и широкого использования электроэнергии в общественном производстве и быту. Это двусторонний процесс: с одной стороны, производство электроэнергии, с другой - ее потребление в различных сферах, начиная от производственных процессов, происходящих во всех отраслях народного хозяйства, и кончая бытом. Эти стороны неотделимы друг от друга, поскольку производство и потребление электроэнергии совпадают во времени, что обусловливается физическими особенностями электричества как формы энергии. Поэтому сущность электрификации состоит в органическом единстве производства электроэнергии и замены ею других форм энергии в различных сферах общественного производства, в той или иной мере использующих энергию. Поскольку электрификация — это единство производства и потребления электроэнергии, изучение экономических проблем этого процесса не должно ограничиваться одной какой-либо его стороной, что, к сожалению, имеет место до настоящего времени.  Важность дальнейшего развития электрификации обусловливается многими причинами, но основными из них являются:  • преимущество электроэнергии по сравнению с другими видами энергии. Оно состоит в том, что электроэнергия легко передается на большие расстояния, обеспечивает большую скорость и интенсивность производственных процессов, может делиться и концентрироваться в любых количествах, превращаться в другие виды энергии (механическую, тепловую, световую и др.);  • уровень электрификации еще не соответствует потребностям страны;  • возможности электрификации в развитии производительных сил страны еще далеко не исчерпаны.  По сути, завершился только первый этап электрификации, на котором использовались физические свойства электричества превращаться в механический и световой виды энергии. Это позволило электрифицировать главным образом силовые процессы, использующие энергию как двигательную силу. Закончился процесс вытеснения электричеством всех других энергоносителей и в освещении. Электрификация силовых процессов коренным образом преобразила двигательный аппарат и в соответствии с ним орудия труда отраслей материального производства, прежде всего промышленности.  Однако на первом этапе электрификация не затронула другие функциональные элементы производственного процесса, прежде всего технологические принципы обработки предметов труда. Электрическая энергия участвует в этих процессах только косвенно, преобразуясь в механическую энергию. Конечно, по мере совершенствования орудий труда развивались отдельные стороны и элементы технологии, однако принципиальные основы ее не изменились. Необходимые формы и физические свойства предмету труда до сих пор придаются механическими воздействиями на него (резанием, сверлением, шлифованием и т.д.) при помощи различных орудий труда. Это ставит определенные преграды для дальнейшего повышения производительности труда.  Наконец, нынешняя технология весьма расточительна и в отношении овеществленного труда, так как вызывает большие отходы обрабатываемого сырья. Так, около 25-31% потребляемых машиностроением черных металлов выбрасывается в отходы в виде стружки, опилок, угара.  Таким образом, необходимость в коренных изменениях в технологических принципах обработки предметов труда обусловлена насущными потребностями развития общественного производства. Процесс преобразования предмета труда должен протекать без непосредственного и прямого участия в нем человека и отличаться малооперационностью.  Одно из главных направлений коренных изменений в технологии - перевод ее на использование электроэнергии в качестве рабочего контрагента, непосредственно обрабатывающего предмет труда. В технологии, основанной на термическом воздействии на предмет труда, уже используется свойство электричества легко преобразовываться в тепловую энергию. Электротермические процессы получают широкое развитие в черной металлургии (выплавка электростали, ферросплавов), металлообработке (нагрев и плавка металлов) и сварке металлов.  На свойстве электричества служить реагентом в химических процессах основана электрохимическая технология, широко применяемая для получения ряда цветных, легких и редких металлов (алюминия, магния, натрия, титана и др.), а также ряда органических соединений путем электросинтеза.  Электрификация механической технологии состоит в том, что электричество должно вытеснить и заменить собой рабочий инструмент механического орудия (резец в металлообработке). Электричество начнет выполнять ту же функцию, что и инструмент механического орудия, т.е. фактически воздействовать на обрабатываемый материал (электрофизическая технология). Разработаны и применяются такие виды электрофизической технологии обработки металлов, как электроискровая, электроимпульсная и электроконтактная. Начинают внедряться электрофизические методы, основанные на воздействии электрического поля и электрических зарядов на обрабатываемое сырье, электросепарация, электроформование. Эти процессы могут быть использованы в самых различных отраслях - текстильной, машиностроительной, горнорудной, промышленности строительных материалов.  Предложен принципиально новый способ резания материалов - при помощи лазерного луча. Квантовые генераторы находят применение в ряде отраслей машиностроения, вытесняя механические металлорежущие станки. Разработана и начала внедряться в производство многих химических продуктов плазмоструйная технология.  Электрификация становится одним из главных направлений коренных преобразований технологии, потому что она обладает многими технологическими и экономическими преимуществами. Электрическая обработка повышает качество, надежность и долговечность уже известных видов продукции, позволяет создать изделия с новыми потребительскими свойствами, что расширяет рамки производства и личного потребления.  О более широком использовании электричества в технологических процессах свидетельствуют следующие данные. Если в 1928 г. на технологические цели использовалось 2%, то сейчас - более 30% всей потребляемой в промышленности электроэнергии.  Уровень электрификации характеризуют следующие показатели:  • общий коэффициент электрификации, который определяется как отношение электрической энергии к массе всех видов энергии, потребляемой отраслью, подотраслью, объединением (предприятием);  • коэффициент электрификации привода - отношение электрической энергии к массе всех видов энергии, используемых для приведения в движение машин, оборудования и различных механизмов;  • удельный вес электроэнергии, потребляемой непосредственно в технологических процессах (электролиз, электроплавка, электросварка и др.), в общем объеме электроэнергии, потребляемой на производственные нужды;  • электровооруженность труда - отношение потребленной электроэнергии (за минусом электроэнергии, использованной на технологические цели) к числу работающих или к отработанному времени за определенный период (как правило, за год).  Анализ этих показателей в динамике позволяет судить о развитии такого важного направления НТП, как электрификация.  Значение электрификации заключается в том, что она является основой для механизации и автоматизации производства, а также химизации производства, способствует повышению эффективности производства: увеличению производительности труда, улучшению качества продукции, снижению ее себестоимости, увеличению объема производства и прибыли на предприятии. Так, давно установлена прямая связь между производительностью и электровооруженностью труда. Велико значение электрификации и для решения многих социальных проблем: отопления и освещения жилых зданий, улучшения условий труда на производстве, более широкого применения самой разнообразной бытовой техники и др.  24.Комплексная механизация, показатели ее уровня развития и экономическая эффективность  Механизация и автоматизация производственных процессов - это комплекс мероприятий, предусматривающих широкую замену ручных операций машинами и механизмами, внедрение автоматических станков, отдельных линий и производств.  Механизация производственных процессов означает замену ручного труда машинами, механизмами и другой техникой.  Механизация производства непрерывно развивается, совершенствуется, переходя от низших к более высоким формам: от ручного труда к частичной, малой и комплексной механизации и далее к высшей форме механизации - автоматизации.  В механизированном производстве значительная часть трудовых операций выполняется машинами и механизмами, меньшая - вручную. Это частичная (некомплексная) механизация, при которой могут быть отдельные слабомеханизированные звенья.  Комплексная механизация - это способ выполнения всего комплекса работ, входящих в данный производственный цикл, машинами и механизмами.  Высшей степенью механизации является автоматизация производственных процессов, которая позволяет осуществлять весь цикл работ без непосредственного участия в нем человека, лишь под его контролем.  Автоматизация - это новый тип производства, который подготовлен совокупным развитием науки и техники, прежде всего переводом производства на электронную основу, с помощью применения электроники и новых совершенных технических средств. Необходимость автоматизации производства вызвана неспособностью органов человека с нужной быстротой и точностью управлять сложными технологическими процессами. Огромные энергетические мощности, большие скорости, сверхвысокие и сверхнизкие температурные режимы оказались подвластны только автоматическому контролю и управлению.  В настоящее время при высоком уровне механизации основных производственных процессов (80%) в большинстве отраслей все еще недостаточно механизированы вспомогательные процессы (25-40), многие работы выполняются вручную. Наибольшее количество вспомогательных рабочих используется на транспорте и перемещении грузов, на погрузочно-разгрузочных работах. Если же учесть, что производительность труда одного такого работника почти в 20 раз ниже, чем у занятого на комплексно-механизированных участках, то становится очевидной острота проблемы дальнейшей механизации вспомогательных работ. Кроме того, необходимо учитывать то обстоятельство, что механизация вспомогательных работ в промышленности обходится в 3 раза дешевле, чем основных.  Но основной и самой важной формой является автоматизация производства. В настоящее время счетно-решающие машины все более решительно входят во все области науки и техники. В будущем эти машины станут основой автоматизации производства и будут управлять автоматикой.  Создание новой автоматической техники будет означать широкий переход от трехзвеньевых машин (рабочая машина - передача - двигатель) к четырехзвеньевым системам машин. Четвертое звено - кибернетические устройства, при помощи которых обеспечивается управление огромными мощностями.  Основными ступенями автоматизации производства являются: полуавтоматы, автоматы, автоматические линии, участки- и цехи-автоматы, заводы- и фабрики-автоматы. Первой ступенью, представляющей собой переходную форму от простых машин к автоматическим, являются полуавтоматы. Принципиальная особенность машин этой группы заключается в том, что целый ряд функций, осуществляющихся ранее человеком, здесь передан машине, однако за рабочим еще сохраняются определенные операции, обычно трудно поддающиеся автоматизации. Высшей ступенью является создание заводов- и фабрик-автоматов, т.е. полностью автоматизированных предприятий.  Основными показателями, характеризующими уровень механизации и автоматизации, являются:  • коэффициент механизации производства  https://www.bestreferat.ru/images/paper/78/11/8151178.png  где Кмп - коэффициент механизации производства; VМ - объем продукции, произведенной с помощью машин и механизмов; Vобщ - общий объем выработанной продукции на предприятии;  • коэффициент механизации (автоматизации) труда (Км.т)  https://www.bestreferat.ru/images/paper/79/11/8151179.png  где NМ - количество рабочих, занятых на механизированных (автоматизированных) работах, чел.; Np - количество рабочих, выполняющих ручные операции;  • коэффициент механизации (автоматизации) работ (Кр)  https://www.bestreferat.ru/images/paper/80/11/8151180.png  где VМ - объем работ, выполненный механизированным (автоматизированным) способом; Vобщ - общий объем работ;  • уровень автоматизации Yа на практике довольно часто определяют из выражения  https://www.bestreferat.ru/images/paper/81/11/8151181.png  где Kа - количество автоматического оборудования в штуках или его стоимость в рублях; К - количество или стоимость неавтоматического оборудования.  Необходимо отметить, что этот показатель уровня автоматизации, определенный на основе сопоставления применяемого автоматического и неавтоматического оборудования, не совсем точно характеризует уровень автоматизации на предприятии.  В определенной мере уровень механизации производства характеризует и такой показатель, как техническая вооруженность труда (Кт.в.) который определяется из выражения.  https://www.bestreferat.ru/images/paper/82/11/8151182.png  где Фа - среднегодовая стоимость активной части основных производственных фондов;  N - среднесписочная численность работников предприятия или рабочих.  Экономическая и социальная значимость механизации и автоматизации производства заключается в том, что они позволяют заменить ручной труд, особенно тяжелый, машинами и автоматами, повысить производительность труда и на этой основе обеспечить реальное или условное высвобождение работников, улучшить качество производимой продукции, снизить трудоемкость и издержки производства, увеличить объем производства и тем самым обеспечить предприятию более высокие финансовые результаты, что дает возможность улучшить благосостояние работающих и их семей.  25.Химизация производства, ее направления и экономическая эффективность  Химизация - процесс производства и применения химических продуктов в народном хозяйстве и быту, внедрение химических методов, процессов и материалов в народное хозяйство.  Химизация как процесс развивается по двум направлениям: применение при производстве различной продукции прогрессивных химических технологий; производство и широкое применение химических материалов в народном хозяйстве и быту.  Основные направления химизации:  1. Широкое использование химических процессов во всех отраслях материального производства.  2. Использование в промышленности и строительстве синтетических материалов и пластмасс вместо цветных металлов, сплавов и природных материалов.  3. Развитие производства минеральных удобрений и химических средств защиты растений (кормовой синтетический белок, фунгициды, инсектициды и др.)  4. Замена природных материалов и пищевого сырья, расходуемых химической промышленностью на синтетические продукты (производство спирта, целлюлозы, замена катализаторов и т.д.)  5. Развитие химических производств для нужд здравоохранения (лекарственные препараты, антисептики, вата, бинты).  6. Использование химических и синтетических материалов в производстве товаров широкого потребления (синтетические волокна, бумага, красители, резиновые изделия и т.д.) и в пищевой промышленности (жиры, концентраты, сиропы, эссенции и др.).  В общем плане химизация позволяет:  • резко интенсифицировать технологические процессы и тем самым увеличить выпуск продукции в единицу времени;  • снизить материалоемкость общественного и промышленного производства. Так, 1 т пластмассы заменит 5 т металла;  • снизить трудоемкость продукции за счет внедрения робототехники;  • существенно расширить номенклатуру, ассортимент и качество выпускаемой продукции и тем самым в большей мере удовлетворить потребности производства и населения в товарах народного потребления;  • ускорить темпы НТП. Например, создание космических аппаратов вряд ли было возможным без применения легких, прочных и жаростойких искусственных материалов с заранее заданными свойствами.  Из всего этого следует, что химизация самым существенным и непосредственным образом влияет на эффективность производства. Причем это влияние разноплановое.  Имеется и негативная сторона химизации — химические производства, как правило, это вредные производства, и чтобы обезвредить их, необходимо затрачивать дополнительные средства.  Основой для химизации общественного производства является развитие химической промышленности в Российской Федерации.  Основные показатели уровня химизации подразделяются на частные и общие.  Частные показатели отражают отдельные стороны процесса химизации сферы материального производства и быта. В числе этих показателей можно назвать такие:  • доля синтетического каучука, химических волокон, синтетических моющих средств и других в общем их балансе;  • расход химических средств (кормовых препаратов, минеральных удобрений, химических средств защиты и т.д.) на единицу продукции животноводства, птицеводства, на гектар полезной площади;  • затраты химикатов и строительных деталей, конструкций из химических материалов на 1 млн строительно-монтажных работ производственного, культурно-бытового и жилищного строительства;  • производство пластических масс и синтетических смол в процентах к производству стали по весу и объему и др.  Общие показатели характеризуют уровень развития химизации в целом по стране.  К таким показателям относятся:  • доля продукции химической промышленности в общем объеме промышленного производства;  • производство пластических масс и синтетических смол на душу населения;  • доля искусственных и синтетических материалов в общем объеме потребленных материалов;  • доля продукции, производимой с использованием химических технологий, и др.  26.Планирование технического развития производства  Планирование технического развития производства состоит из комплекса технических, организационных, планово-экономических и социальных мероприятий, направленных на повышение технического уровня производства, увеличение выпуска высококачественной продукции, роста производительности труда, улучшение использования основных фондов, производственных мощностей, материальных и трудовых ресурсов, совершенствование внутризаводской системы управления, планирования, экономического стимулирования, улучшение условий труда.  Основными задачами данного раздела годового плана являются: определение основных направлений по освоению и выпуску наиболее прогрессивных видов продукции, совершенствование техники, технологии и применению передовых методов организации труда и производства, установление структурным подразделением предприятия задания по развитию и улучшению технико-экономических показателей работы предприятия, определение экономического эффекта планируемых мероприятий и степени их влияния на технико-экономические показатели предприятия.  Исходными материалами для составления этого раздела плана являются контрольные цифры и задания вышестоящих организаций по внедрению и освоению новых видов продукции; научно-технические прогнозы по основным направлениям развития предприятия, результаты законченных НИОКР, патенты, лицензии, изобретения, заявки потребителей на создание новых видов продукции.  Этот раздел плана комплексный, он состоит из ряда подразделов:  1) Проектирование, освоение новой и повышение качества изготавливаемой продукции является важнейшим направлением деятельности предприятия, имеющим своей целью обеспечение допустимых темпов научно-технического прогресса и повышение качества выпускаемой продукции.  Мероприятия этого раздела группируются по следующим направлениям:  а) создание новых видов продукции;  б) освоение выпуска вновь созданных видов продукции;  в) организация выпуска ранее освоенных изделий на дочерних предприятиях;  г) модернизация выпуска продукции;  д) повышение качества изготавливаемой продукции;  е) внедрение новых прогрессивных стандартов и ТУ на продукцию и снятие с производства устаревшей продукции.  Для каждого из этих мероприятий предварительно разрабатывается календарно-оперативный план (график) выполнения работ, составляется смета затрат и определяется экономический эффект от внедрения.  Включаемые в план мероприятия анализируются под углом зрения их влияния на многие показатели как технические (производительность, мощность и т.д.), унификационные (коэффициент стандартизации, преемственности и др.), эстетические (внешние формы, удобство управления и др.), технологические (материалоемкость, коэффициент использования материалов) и экономические (себестоимость, трудоемкость и др.).  Повышение качества выпускаемой продукции ведет к увеличению прибыли предприятия https://www.bestreferat.ru/images/paper/83/11/8151183.png и к производительности труда https://www.bestreferat.ru/images/paper/84/11/8151184.png и определяется по формулам:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/85/11/8151185.png, (5.1)  где m – номенклатура новой и повышенного качества продукции, запланированной к выпуску в планируемом году;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/86/11/8151186.png - оптовая цена на продукцию в плановом и заменяемую в отчетном (базисном) году, руб.;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/87/11/8151187.png - полная себестоимость единицы вновь вводимой и заменяемой продукции, руб.;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/88/11/8151188.png - объем производства i-го вида вновь планируемой и заменяемой продукции в базисном году, шт.  https://www.bestreferat.ru/images/paper/89/11/8151189.png, (5.2)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/90/11/8151190.png - объем производства продукции в планируемом и базисном периоде, тыс.руб.;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/91/11/8151191.png - затраты труда на 1 000 руб. i-го вида продукции в базисном периоде, норм-ч, чел-ч.  2) Планирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) включает намеченные к выполнению работы по НИОКР, проводимые как самим предприятием, так и другими организациями по договорам. В плане указывается содержание работ, цель и место внедрения, сроки разработки и внедрения, затраты на разработку и ожидаемый экономический эффект.  3) Планирование внедрения прогрессивной технологии механизации и автоматизации производства тесно связано, как правило, с выполнением мероприятий технического характера и составляется по трем направлениям: прогрессивная технология, комплексная механизация, автоматизация производства. Количественное влияние новой технологии, механизации и автоматизации производства на ряд технико-экономических показателей определяется по формулам:  а) уменьшение численности рабочих на участках внедрения новых технических средств оснащения https://www.bestreferat.ru/images/paper/92/11/8151192.pngопределяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/93/11/8151193.png, (5.3)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/94/11/8151194.png и https://www.bestreferat.ru/images/paper/95/11/8151195.png - трудоемкость единицы продукции до и после внедрения новых технических средств оснащения, нормо-ч;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/96/11/8151196.png - планируемый объем производства i-го вида продукции, изготавливаемой на данном участке, шт;  б) рост производительности труда на предприятии за год qm (%) определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/97/11/8151197.png, (5.4)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/98/11/8151198.png - средняя среднесписочная численность промышленно-производственного персонала в базисном году, чел.;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/99/11/8151199.png - объем товарной продукции, руб.;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/00/12/8151200.png - планируемое уменьшение численности промышленно-производственного персонала за счет внедрения средств механизации, где l – количество мероприятий;  в) снижение себестоимости продукции под влиянием внедренных мероприятий или годовая экономия на издержках производства https://www.bestreferat.ru/images/paper/01/12/8151201.png равно  https://www.bestreferat.ru/images/paper/02/12/8151202.png, (5.5)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/03/12/8151203.png - себестоимость единицы продукции в базисном и планируемом году;  г) прирост балансовой прибыли от внедрения средств механизации Кn (%) равен  https://www.bestreferat.ru/images/paper/04/12/8151204.png, (5.6)  д) изменение капиталовложений, вызванных внедрением новых технических средств https://www.bestreferat.ru/images/paper/05/12/8151205.png, равно  https://www.bestreferat.ru/images/paper/06/12/8151206.png, (5.7)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/07/12/8151207.png - удельные (на единицу продукции) капиталовложения в технические средства, руб.;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/90/11/8151190.png - годовые объемы производства;  е) экономия материальных затрат в результате повышения уровня механизации производства https://www.bestreferat.ru/images/paper/08/12/8151208.png равна  https://www.bestreferat.ru/images/paper/09/12/8151209.png, (5.8)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/10/12/8151210.png и https://www.bestreferat.ru/images/paper/11/12/8151211.png - материальные затраты на единицу продукции в базисном и планируемом году, руб.  4) Планирование мероприятий по совершенствованию управления, систем планирования и организации производства включает важнейшие работы, направленные на специализацию производственных подразделений, механизацию и автоматизацию управления производства, совершенствование организации подготовки производства и материального обеспечения, форм и методов внутризаводского хозрасчета.  5) План по научной организации труда (НОТ) охватывает все стадии производства от рабочего места до предприятия в целом.  Мероприятия в плане группируются по следующим основным направлениям: организацию рабочих мест, обслуживание рабочих мест, рациональное разделение труда, передовые методы и приемы труда, нормирование и оплата труда, материальное и моральное стимулирование, режимы и условия труда, повышение квалификации и культурного уровня трудящихся.  Количественный уровень организации труда и его динамика оцениваются по ряду основных показателей:  а) уровень охвата рабочих технически обоснованными нормами У равен  https://www.bestreferat.ru/images/paper/12/12/8151212.png, (5.9)  где m – номенклатура продукции;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/13/12/8151213.png - суммарная трудоемкость продукции по технически обоснованным нормам;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/14/12/8151214.png - общая трудоемкость продукции;  б) уровень использования рабочего времени https://www.bestreferat.ru/images/paper/15/12/8151215.png равен  https://www.bestreferat.ru/images/paper/16/12/8151216.png, (5.10)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/17/12/8151217.png - фактические и плановые потери рабочего времени, %;  в) уровень соотношения численности основных и вспомогательных рабочих https://www.bestreferat.ru/images/paper/18/12/8151218.png равен  https://www.bestreferat.ru/images/paper/19/12/8151219.png, (5.11)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/20/12/8151220.png - численность вспомогательных рабочих;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/21/12/8151221.png - общая численность рабочих;  г) уровень квалифицированных рабочих https://www.bestreferat.ru/images/paper/22/12/8151222.png равен  https://www.bestreferat.ru/images/paper/23/12/8151223.png, (5.12)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/24/12/8151224.png - средний разряд основных рабочих;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/25/12/8151225.png - средний разряд выполняемых работ;  д) коэффициент использования орудий труда https://www.bestreferat.ru/images/paper/26/12/8151226.png равен  https://www.bestreferat.ru/images/paper/27/12/8151227.png, (5.13)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/28/12/8151228.png и https://www.bestreferat.ru/images/paper/29/12/8151229.png - числовая паспортная (проектная) и фактическая производительность оборудования, шт.;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/30/12/8151230.png и https://www.bestreferat.ru/images/paper/31/12/8151231.png - фактический и номинальный фонд времени работы оборудования;  n – число единиц оборудования;  е) коэффициент стабильности кадров https://www.bestreferat.ru/images/paper/32/12/8151232.png равен  https://www.bestreferat.ru/images/paper/33/12/8151233.png, (5.14)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/34/12/8151234.png - численность рабочих, уволившихся по собственному желанию, уволенных за нарушение трудовой дисциплины в отчетном периоде;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/35/12/8151235.png - среднесписочная численность работающих в период предшествующий отчетному, чел.;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/36/12/8151236.png - численность работающих, принятых в отчетном периоде;  ж) состояние трудовой дисциплины https://www.bestreferat.ru/images/paper/37/12/8151237.png равно  https://www.bestreferat.ru/images/paper/38/12/8151238.png, (5.15)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/39/12/8151239.png - потери времени вследствие нарушения трудовой дисциплины, чел-дни;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/40/12/8151240.png - общая численность работающих.  6) План по экономии материалов, топлива и энергии.  Разрабатывается всеми службами и цехами предприятия и предусматривает снижение материалоемкости продукции в процессе ее производства.  Мероприятия, предусмотренные планом, группируются по следующим направлениям:  а) экономия сырья и материалов;  б) замена дефицитных и дорогостоящих материалов;  в) экономия топлива и всех видов энергии.  Количественно действенность этих мероприятий выражается в снижении материалоемкости продукции и суммарном снижении расхода материалов, а также в снижении себестоимости в росте прибыли за счет экономии материальных ресурсов.  7) План модернизации и замены устаревшего оборудования, оснастки и инструмента.  Предусматривает все виды оборудования, подлежащие модернизации или замене, место внедрения, исполнителей, сроки внедрения, сметную стоимость, источники финансирования, а также эффективность мероприятий.  8) План капитального ремонта основных фондов содержит мероприятия по капитальному ремонту зданий и сооружений производственного назначения, рабочих машин и оборудования, силовых машин, транспортных средств, жилых зданий, зданий детских садов, культурно-бытовых зданий.  9) План использования производственных фондов содержит данные о стоимости основных и оборотных средств предприятия, об использовании основных и оборотных фондов (фондоотдача), оборотных средств и производственных фондов в целом.  10) Завершающим этапом планирования технико-экономического развития и совершенствования организации производства является план технико-экономического уровня производства и выпускаемой продукции, который характеризуется следующими обобщающими показателями, такими как:  - продукция, технико-экономические показатели которой превосходят или соответствуют высшим достижениям отечественной или зарубежной науки и техники (высшая категория) – количество видов и наименований к общему числу наименований;  - объем производства этой продукции – тыс.руб., процент к общему объему товарной продукции;  - продукция, технико-экономический показатель которой не соответствует временным требованиям, которая морально устарела и подлежит снятию с производства или модернизации;  - объем производства этой продукции – тыс.руб., процент к общему объему товарной продукции;  - устаревшая продукция, снимаемая с производства;  - продукция, осваиваемая производством в России;  - снижение себестоимости товарной продукции и рост производительности труда за счет повышения технического уровня производства.  Эффективность мероприятий по развитию техники и организации производства выражается в экономии приведенных затрат и рассчитывается по общепринятой методике определения эффективности капиталовложений.  Все мероприятия по характеру создаваемого эффекта в производстве могут быть разделены на группы, для которых экономический эффект может быть рассчитан в стоимостной форме, не может быть непосредственно рассчитан в стоимостной форме (например, мероприятия по технике безопасности) и экономический эффект проявляется в процессе эксплуатации у потребителя.  Экономию текущих затрат в производстве вследствие внедрения мероприятий определяют в виде трех показателей.  1. Условно-годовая экономия https://www.bestreferat.ru/images/paper/01/12/8151201.png представляет собой сумму экономии от мероприятий за год (12 месяцев) его использования в производстве и определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/41/12/8151241.png (5.16)  2. Экономия до конца года https://www.bestreferat.ru/images/paper/42/12/8151242.png от внедрения мероприятий определяется с учетом срока внедрения их в планируемом году и представляет собой ту часть годовой экономии, которая будет получена предприятием и должна быть учтена при расчете снижения себестоимости продукции  https://www.bestreferat.ru/images/paper/43/12/8151243.png или https://www.bestreferat.ru/images/paper/44/12/8151244.png, (5.17)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/45/12/8151245.png - число месяцев эксплуатации предприятия в планируемом году;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/46/12/8151246.png - себестоимость продукции до и после внедрения мероприятия;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/47/12/8151247.png - выпуск продукции с момента внедрения до конца планируемого года;  3. Переходная экономия https://www.bestreferat.ru/images/paper/48/12/8151248.png от внедрения мероприятия определяет суммы экономии, образующейся в последующий период за плановым годом. Ее определяют исходя из среднегодовой себестоимости продукции https://www.bestreferat.ru/images/paper/49/12/8151249.png , себестоимости на конец года https://www.bestreferat.ru/images/paper/50/12/8151250.png и выпуска продукции после планового года https://www.bestreferat.ru/images/paper/51/12/8151251.png по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/52/12/8151252.png. (5.18)  Для разработки этого раздела плана обычно создаются общезаводская комиссия во главе с главным инженером, а также ряд комиссий по основным его направлениям.  Для оценки повышения эффективности производства, полученной в результате внедрения запланированных мероприятий, планом технического развития производства рассчитывается следующая система показателей:  1) Обобщающие показатели повышения эффективности производства:  1.1. Темп роста производства, %:  - по чистой продукции определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/53/12/8151253.png, (5.19)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/54/12/8151254.png и https://www.bestreferat.ru/images/paper/55/12/8151255.png - объем производства чистой продукции, в руб. в плановом и базисном годах;  - по товарной (валовой) продукции определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/56/12/8151256.png. (5.20)  1.2. Производство чистой продукции на 1 руб. затрат определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/57/12/8151257.png. (5.21)  1.3. Относительная экономия  а) основных производственных фондов определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/58/12/8151258.png, (5.22)  Где https://www.bestreferat.ru/images/paper/59/12/8151259.png , https://www.bestreferat.ru/images/paper/60/12/8151260.png – среднегодовая стоимость основных фондов в базисном и плановом периодах;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/61/12/8151261.png – индекс роста объема чистой продукции в плановом периоде;  б) нормируемых оборотных средств определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/62/12/8151262.png, (5.23)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/63/12/8151263.png, https://www.bestreferat.ru/images/paper/64/12/8151264.png - оборотные средства базисного и планового периодов, руб.;  в) материальных затрат определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/65/12/8151265.png; (5.24)  г) фонда оплаты труда определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/66/12/8151266.png; (5.25)  д) общая рентабельность определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/67/12/8151267.png; (5.26)  е) затраты на 1 рубль товарной (валовой) продукции по полной ее себестоимости https://www.bestreferat.ru/images/paper/68/12/8151268.png (коп/руб.) определяются по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/69/12/8151269.png. (5.27)  2. Показатели повышения эффективности использования труда:  2.1. Темп роста производительности труда (%) определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/70/12/8151270.png, (5.28)  где П – уровень производительности труда;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/71/12/8151271.png, (5.29)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/72/12/8151272.png - среднегодовая численность.  2.2. Доля прироста продукции за счет повышения производительности труда определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/73/12/8151273.png, (5.30)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/74/12/8151274.png - темп прироста численности рабочих;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/75/12/8151275.png - темп прироста производства продукции.  2.3. Относительная экономия живого труда (чел.) определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/76/12/8151276.png, (5.31)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/77/12/8151277.png б, https://www.bestreferat.ru/images/paper/77/12/8151277.png п - среднегодовая численность промышленного производства персонала в базисном и плановом периодах, чел.  3. Показатели повышения эффективности использования производства, фондов и капиталовложений:  3.1. Фондоотдача, руб. продукции/руб. фондов определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/78/12/8151278.png, (5.32)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/79/12/8151279.png - объем валовой продукции, рассчитанной по нормативу чистой продукции и в ценах.  3.2. Оборачиваемость оборотных средств определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/80/12/8151280.png, (5.33)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/81/12/8151281.png - объем производства по валовому товарному выпуску;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/63/12/8151263.png - среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.  3.3. Удельные капиталовложения:  - на единицу введенной производственной мощности Мвв равны:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/82/12/8151282.jpeg, (5.34)  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/83/12/8151283.png - капиталовложения, вызывающие этот прирост на 1 руб. товарной (валовой) продукции;  - на 1 рубль прироста товарной (валовой) продукции определяются как:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/84/12/8151284.jpeg, (5.35)  https://www.bestreferat.ru/images/paper/85/12/8151285.png - прирост товарной (валовой) продукции;  3.4. Срок окупаемости капиталовложений определяется по формуле  https://www.bestreferat.ru/images/paper/86/12/8151286.jpeg, (5.36)  ∆П - суммарный прирост прибыли, полученный за счет капиталовложений.  4. Показатели повышения эффективности использования материальных затрат: 4.1. Материальные затраты на 1 руб. товарной (валовой) продукции равны  https://www.bestreferat.ru/images/paper/87/12/8151287.png, (5.37)  https://www.bestreferat.ru/images/paper/88/12/8151288.png-материальные затраты производства, руб.;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/89/12/8151289.png – объем товарной (валовой) продукции, руб.  Материальные затраты на производство важнейших видов выпускаемой продукции рассчитываются по калькуляции.  27.Эффективность научно-технического прогресса его виды  Результатом внедрения достижений НТП является повышение эффективности функционирования народного хозяйства.  Под эффективностью НТП понимается соотношение эффекта и затрат, вызвавших этот эффект. Под эффектом понимается положительный результат, который получается в результате внедрения достижений НТП.  Эффект может быть:  экономический (снижение себестоимости продукции, рост прибыли, рост производительности труда и так далее);  политический (обеспечение экономической независимости, укрепление обороноспособности);  социальный (улучшение условий труда, повышение материального и культурного уровня граждан и так далее);  экологический (уменьшение загрязнения окружающей среды).  При определении экономической эффективности при внедрении достижений НТП различают единовременные и текущие затраты. Единовременные затраты - это капитальные вложения на создание новой техники. Текущие затраты - это издержки, которые осуществляются в течение всего срока эксплуатации новой техники.  Различают абсолютную и сравнительную экономическую эффективность. Абсолютная экономическая эффективность определяется, как отношение экономического эффекта ко всей сумме капитальных вложений, вызвавших этот эффект. По народному хозяйству в целом абсолютная экономическая эффективность (Ээ.эф.н/х) определяется так:  Ээ.эф.н/х = DД/К  где DД - годовой прирост национального дохода, руб.; К - капитальные вложения, вызвавшие этот прирост, руб.  Расчеты сравнительной экономической эффективности используются при выборе вариантов капитального строительства, реконструкции и технического перевооружения предприятий, технологических процессов, конструкции и так далее. Сравнение различных вариантов решений хозяйственных и технических задач осуществляется с помощью системы основных и дополнительных показателей.  Основные показатели: Производительность труда. Капитальные вложения. Себестоимость продукции. Условно-годовая экономия. Прибыль. Приведенные затраты. Годовой экономический эффект. Срок окупаемости капитальных вложений.  Дополнительные показатели: 1.Улучшение условий труда. 2.Уменьшение загрязнения окружающей среды и так далее.  Производительность труда - определятся количеством продукции произведенной работником в единицу времени или количеством рабочего времени, затраченного на изготовление единицы продукции.  Общие капитальные вложения состоят из следующих затрат:  Коб = Кос + Коб.с. + Кп.н. + Кпр  где Коб - общая величина капитальных вложений, руб.Кос - капитальные вложения в основные фонды, руб.; Коб.с. - капитальные вложения в оборотные средства, руб.; Кпн - капитальные вложения, связанные с пуском и наладкой оборудования, руб.; Кпр - капитальные вложения, связанные с проектными и научно-исследовательскими работами, руб.  Определяются также удельные капитальные вложения (Куд) по формуле:  Куд = Коб/N,  где N - программа выпуска продукции в натуральном выражении.  Себестоимость продукции - это затраты на ее производство и реализацию. При этом может использоваться для расчета технологическая, цеховая, производственная или полная себестоимость.  Условно-годовая экономия (Эу.г.э.) определяется так:  Эу.г.э = (С1 - С2) • N2  где С1, С2 - себестоимость единицы продукции по базовому и внедряемому вариантам, руб.; N2 - годовой выпуск продукции внедряемого варианта в натуральном выражении.  Прибыль - это разница между ценой и себестоимостью продукции. Прирост прибыли (D П) при внедрении новой техники определяется по формуле:  DП = (Ц2-С2) • N2 - (Ц1 - С1) • N1  где Ц1, Ц2 - цена единицы продукции до и после внедрения новой техники, руб.; С1, С2 - себестоимость единицы продукции до и после внедрения новой техники, руб.; N1, N2 - программа выпуска до и после внедрения новой техники, в натуральных показателях.  Приведенные затраты (Зпр) определяются так:  Зпр = С + Ен•К,  где С - себестоимость годового объема выпуска продукции, руб.; Ен - нормативный коэффициент эффективности; К - капитальные вложения.  Приведенные затраты могут определятся и на единицу продукции:  Зпр.ед = Сед + Ен•Куд,  где С - себестоимость единицы продукции, руб.; Куд - удельные капитальные вложения, руб.  Годовой экономический эффект (Эг.э.эф.) показывает общую экономию годовых затрат по сравниваемым вариантам. Он определяется так:  Эг.э.эф. = [(С1 + Ен • Куд1) - (С2 + Ен • Куд2)] • N2,  где С1, С2 - себестоимость единицы продукции до и после внедрения новой техники, руб.; Куд.1, Куд.2 - удельные капитальные вложения до и после внедрения новой техники, руб.; N2 - программа выпуска по внедряемому варианту, в натуральных показателях.  Срок окупаемости капитальных вложений определяется по формуле:  T = K/DП  Следует заметить, что очевидность преимуществ того или иного варианта по сравнению с другими не всегда может быть явной, поэтому наиболее экономичный вариант выбирают по приведенным затратам. На показатели экономической эффективности оказывает влияние инфляция, поэтому необходимо ее учитывать при расчете показателей. Точность расчетов экономической эффективности повышается с увеличением количества ресурсов, по которым учитывается темп инфляции цен на них. Прогнозная цена продукции или ресурса определяется по формуле:  Ц (t) = Ц (б) • I (t),  где Ц (t) - прогнозная цена продукции или ресурса, руб; Ц (б) - базовая цена продукции или ресурса, руб; I (t) - индекс изменения цен продукции или ресурса на t-ом шаге по отношению к начальному моменту расчета.  28.Сущность, критерии и показатели эффективности общественного производства  Оценка деятельности предприятия производится на основе комплексного анализа конечных итогов его эффективности. Экономическая суть эффективности предприятия состоит в том, чтобы на каждую единицу затрат добиться существенного увеличения прибыли. Количественно она измеряется сопоставлением двух величин: полученного в процессе производства результата и затрат живого и овеществленного труда на его достижение.  Экономический эффект выражается в натуральных и стоимостных показателях, характеризующих промежуточные и конечные результаты производства в масштабе предприятия, отрасли и народного хозяйства в целом. К таким показателям относятся, например, объем валовой, товарной, реализуемой, иногда чистой продукции, масса полученной прибыли, экономия различных элементов производственных ресурсов и общая экономия от снижения себестоимости продукции, величина национального дохода и совокупного общественного продукта и др.  Результаты анализа экономической деятельности используются как база для выработки плановых решений последующего развития, а некоторые из них являются фондообразующими специальных и других фондов предприятия.  При оценке производства следует учитывать не только экономические, но и социальные результаты. Их особенностью является то, что они, как правило, не поддаются количественному измерению.  Измерение экономической эффективности предприятия требует ее качественной и количественной оценки, т.е. определения критерия и показателей эффективности общественного производства. Правильно выбранный критерий должен наиболее полно выражать сущность экономической эффективности и быть единым для всех звеньев производства.  Для правильного определения важнейших направлений повышения экономической эффективности общественного производства необходимо сформулировать критерий и показатели эффективности.  Критерий экономической эффективности имеет определенную структуру, позволяющую выражать его количественно на всех уровнях управления предприятием. В условиях рыночной экономики основным критерием оценки хозяйственной деятельности предприятия служит доход (прибыль, рентабельность по отношениям к фондам).  Оценивая критерий эффективности производственного предприятия особое внимание следует уделять приросту прибыли не только за счет роста объемов рентабельной продукции, произвольного увеличения цен на изделия без соответствующего повышения качества и т.п., но и ее приросту за счет лучшей работы, роста объема производства нужной народному хозяйству продукции и снижения себестоимости.  Количественная определенность единого критерия выражается в обобщающих показателях эффективности производства и функционально связанных с ними локальных показателях использования различных видов ресурсов.  Однако обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда.  Производительность общественного труда измеряется отношением произведенного национального дохода к средней численности работников, занятых в отраслях материального производства:  Побщ = НД/чм  Важнейшими показателями экономической эффективности общественного производства служат трудоемкость, материалоемкость, капиталоемкость и фондоемкость.  За период с 1985 по 1991 гг. Наблюдалось снижение среднегодовой численности работников народного хозяйства, особенно в сфере материального производства. Снизился также объем производства продукции в этих отраслях. В результате производительность труда по чистой продукции предприятий материального производства по отношению к предыдущему году к 1990 г. составила 96,2%, а в 1991 г. - 91,7%.  В течение 1990-1991 гг. Отмечалось повышение металлоемкости и энергоемкости продукции. Однако эффективность использования производственных основных фондов катастрофически снижается. Так, в течение всех последних лет устойчивую тенденцию к снижению имеет фондоотдача, несмотря на систематический рост фондовооруженности труда в среднем на 5-7% за эти же годы.  Еще одним показателем экономической эффективности производства является трудоемкость продукции - величина, обратная показателю производительности живого труда, определяется как отношение количества труда, затраченного в сфере материального производства, к общему объему произведенной продукции:  t = T/Q  T - количество труда, затраченного в сфере материального производства;  Q - общий объем произведенной продукции (как правило валовой продукции).  Материалоемкость общественного продукта исчисляется как отношение затрат сырья, материалов, топлива, энергии и других предметов труда к валовому общественному продукту. Материалоемкость продукции отрасли (объединения, предприятия) определяется как отношение материальных затрат к общему объему произведенной продукции:  m = M/Q,  где m - уровень материалоемкости продукции;  M - общий объем материальных затрат на производство продукции в стоимостном выражении;  Q - общий объем произведенной продукции (как правило валовой).  Снижение материалоемкости продукции эффективно для народного хозяйства страны. Следует также иметь в виду, что Украина не имеет значительных месторождений таких важных энергетических ресурсов, как нефть, газ. Импорт их из вне обходится для нашей страны слишком дорого, чтобы бездумно использовать эти источники энергии. Кроме того, если мыслить в глобальном масштабе, то нельзя не забывать, что ресурсы Земле далеко не безграничны и к концу ХХ века человечество подошло к проблеме истощения полезных запасов.  Кроме того, в себестоимости продукции машиностроения почти 3/5 затрат приходится на сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо и энергию. В 1985-1990 гг. было предусмотрено обеспечить за счет снижения 65 - 10% прироста потребностей в важнейших видах ресурсов, а по отдельным из них - всю дополнительную потребность. Однако по многим ресурсам фактическая величина экономии не достигла намеченных размеров. Причинами этого были низкий уровень внедрения достижений НТП и недостаточная организационно-экономическая работа в этом направлении.  В известной степени близки между собой показатели капиталоемкости и фондоемкости продукции. Показатель капиталоемкости продукции показывает отношение величины капитальных вложений к определяемому ими приросту объема выпускаемой продукции:  KQ = K / DQ,  где KQ - капиталоемкость продукции;  K - общий объем капитальных вложений;  DQ - прирост объема выпускаемой продукции.  Фондоемкость продукции исчисляется как отношение средней стоимости основных производственных фондов народного хозяйства к общему объему произведенной продукции:  f = F/Q ,  где f - фондоемкость продукции;  F - средняя стоимость основных производственных фондов народного хозяйства;  Q - общий объем произведенной продукции (как правило, валовой продукции).  В народном хозяйстве, в ее отдельных отраслях, например, в промышленности, широко применяется показатель фондоотдачи, обратный показателю фондоемкости.  По данным за ряд последних лет, показатель фондоотдачи в народном хозяйстве в целом и в промышленности имеет негативную тенденцию к снижению, а показатель фондоемкости - росту. В 1992 г. по отношению к 1985 г. показатель фондоотдачи по всей промышленности составил лишь 84%. Следует обратить особое внимание на низкий уровень использования действующих производственных мощностей, высокую степень износа основных производственных фондов в промышленности.  Приведенные выше показатели имеют ограниченный характер использования, все они, кроме показателя производительности общественного труда, не дают полного, всестороннего представления об экономической эффективности производства и затрат, а характеризуют лишь использование определенного вида ресурсов.  Для полного представления об общей эффективности затрат нужна обобщенная характеристика стоимостных и натуральных показателей. Этой цели служат общая и сравнительная экономическая эффективность затрат.  В планировании и проектировании общая экономическая эффективность определяется как отношение эффекта к капитальным вложениям, а сравнительная - как отношение разности текущих затрат к разности капитальных вложений по вариантам. При этом общая и сравнительная экономическая эффективность дополняют друг друга.  По народнохозяйственным комплексам, отдельным отраслям, а также формам воспроизводства основных фондов общая экономическая эффективность затрат рассчитывается как отношение прироста прибыли или хозрасчетного дохода (DП) к капитальным вложениям К:  Эпп = DП/К  По вновь строящимся цехам, предприятиям и отдельным мероприятиям показатель эффективности Эп определяется как отношение планируемой прибыли к кап. Вложениям (сметной стоимости):  Эп = (Ц - С) / К  где К - полная стоимость строящегося объекта  Ц - годовой выпуск продукции в оптовых ценах предприятия  С - издержки производства годового выпуска продукции после полного осуществления строительства и освоения введенных мощностей .  При сопоставлении вариантов хозяйственный и технических решений, размещения предприятий и их комплексов, строительства новых или реконструкция старых предприятий и т.п. рассчитывается сравнительная экономическая эффективность затрат. Основной показатель наиболее оптимального варианта - минимум приведенных затрат.  Зпi= Сi + ЕнКi ® min,  где ЗПi- приведенные затраты по данному варианту  Ci- текущие затраты по тому же варианту  Кi- кап. вложения по каждому варианту  Ен - нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности кап. вложений.  В условиях рыночной экономики основным критерием оценки хозяйственной деятельности предприятия служат прибыль и рентабельность по отношению к фондам.  Оптимальным дополнением к показателю прибыли явилось бы выделение в том числе удельного веса увеличения прибыли, полученной за счет снижения себестоимости.  Следует также отметить, что по мере формирования цивилизованных рыночных отношений у предприятия останется лишь один путь увеличения прибыли - увеличение объема выпуска продукции, снижение затрат на ее производство.  29.Качество продукции и показатели, его характеризующие  Качество продукции - это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворить определенные потребности в соответствии с ее назначением.  Показатель качества продукции представляет собой количественную характеристику одного или нескольких свойств продукции, составляющих ее качество и рассматриваемую применительно к определенным условиям ее создания, эксплуатации или потребления.  В различных отраслях промышленности для характеристики качества используются различные показатели. Например, в пищевой промышленности:  - физико-химические показатели - характеризуют состав пищевых продуктов;  - органолептические показатели - это внешний вид, цвет, вкус, запах;  - эстетические показатели - характеризуют художественное оформление пищевой продукции (упаковки);  - технологические показатели - удельный вес сырья на выработку единицы продукции; коэффициент использования исходного сырья, материалов, энергетических ресурсов и т.д.;  - патентно-правовые показатели характеризуют степень обновления технических решений, использованных при производстве продукции, их патентную защиту, а также возможность беспрепятственной реализации продукции в стране и за рубежом. К ним относятся показатели патентной чистоты, патентной защиты, территориального распространения;  - показатели сохраняемости - определяют способность различных видов пищевой продукции сохранять потребительские свойства в течение сроков, предусмотренных соответствующей нормативно-технической документацией;  - показатели безопасности характеризуют особенности продукции, обуславливающие ее безопасность для здоровья человека при ее использовании, хранении или транспортировке.  В машиностроении применяются следующие показатели для оценки качества продукции:  1) показатели назначения продукции, которые подразделяются на:  а) классификационные (грузоподъемность, скороходность, производительность, мощность);  б) конструктивные (удобство управления, размещения, обзора);  в) эксплуатационные (простота и доступность обслуживания, эффективность работы);  2) показатели надежности (безотказность, ремонтнопригодность, сохраняемость и долговечность);  3) технологичность конструкций (простота собираемости, рациональность схемы, их соединения, материалоемкость изделия и др.);  4) показатели стандартизации и унификации (коэффициент нового уникального конструирования, коэффициент повторяемости, коэффициент применяемости, коэффициент серийности и коэффициент экономической эффективности стандартизации);  5) эргономические показатели, которые можно разделить на:  а) гигиенические (температура, влажность, давление, освещенность);  б) антропометрические (соответствие конструкции изделия размерам тела человека и его отдельных частей и др.);  в) физиологические и психофизиологические (соответствие конструкции изделия силовым, скоростным, слуховым, зрительным, психофизическим особенностям человека);  6) эстетические показатели включают гармоничность, выразительность, целостность, оригинальность внешнего вида, соответствие окружающей среде, соответствие стилю и др.;  7) патентно-правовые показатели характеризуют патентную чистоту продукции, ее конкурентноспособность на мировом рынке;  8) показатели экономичности изделия определяют размеры затрат, необходимых для проведения мероприятий, повышающих его качество.  Для определения качества выпускаемой на предприятии продукции применяют систему общих показателей, в которую входят:  - доля принципиально новых (прогрессивных) изделий в общем их объеме;  - коэффициент обновления ассортимента продукции;  - доля изготовленной продукции, на которую получены сертификаты;  - доля производственного брака;  - относительный объем сезонных товаров, реализованных по сниженным ценам и др.  30.Системы управления качеством продукции  Система тотального управления качеством  Тотальное качество - Total Quality (TQ) - ориентированная на людей система менеджмента, целью которой является непрерывное повышение удовлетворенности потребителей при постоянном снижении реальной стоимости продукции или услуг. TQ является общим (тотальным) системным подходом (не отдельной областью или программой) и неотъемлемой частью стратегии верхнего уровня. TQ присутствует во всех функциях любых подразделений, вовлекая всех сотрудников сверху донизу и захватывая цепь поставщиков и цепь потребителей. TQ ставит во главу угла учение и адаптацию к непрерывному изменению как ключ организационного успеха. В основе философии тотального качества лежат научные методы. TQ включает системы, методы и инструменты. Системы подвержены изменениям, философия остается неизменной. TQ базируется на ценностях, которые подчеркивают значимость индивидуальных действий и одновременно мощь коллектива.  Таким образом, TQM – это и всеобъемлющая философия администрирования, и свод инструментов и методов для ее применения. Историческое развитие идей качества привело к необходимости количественной оценки соответствия существующих систем качества предприятий и организаций общим принципам TQM. В Европе это привело к разработке Европейским фондом менеджмента качества (European Foundation for Quality Management (EFQM)) "Business Excellence" ("превосходство в бизнесе") – модели делового совершенства, которая сегодня одна из признанных моделей оценки достижений по внедрению принципов и методов TQM на предприятии.  Она же – центральная идея в японском механизме управления качеством. Такая система подразумевает прежде всего отход от традиционного противопоставления качества продукции и ее количества, она исключает возможность снижения качественных характеристик продукции в целях увеличения ее выпуска. В случае необходимости резкого наращивания выпуска изделий (что может диктоваться конъюнктурой рынка) заведомо предполагается выбор любых направлений и мер, кроме тех, которые могут отрицательно сказаться на качестве изделий.  Аналогичным образом тотальное управление качеством означает отказ от противопоставления качества и эффективности как двух взаимоисключающих понятий. Привычная рыночная стратегия западных фирм включала выбор - либо высокое качество изделия, либо его низкая цена. В результате при выходе на рынок с новым изделием фирмы, как правило, ориентировались на уровень цен и при проектировании закладывали новые конструкторско-технологические параметры, не превышающие по затратам издержки про­изводства.  Важнейший компонент концепции тотального управления – полное перераспределение ответственности за обеспечение качества на предприятиях. Традиционное функциональное распределение ответственности, согласно которому, в частности, отделы контроля качества отвечают за качество, производственные звенья - за выпуск продукции и т.д., считается устаревшим, поскольку его существование создает возможность разрыва между задачами производства и задачами обеспечения качества. Ответствен­ность за качество производимой продукции возлагается, прежде всего, на линейный персонал – от рабочих до руководителей всех рангов. Система организации производства предусматривает контроль рабочих предыдущих технологических операций, каждый рабочий обязан следить за тем, насколько качественно выполнена на поступившем к нему изделии предыдущая технологическая операция. При обнаружении дефекта он обязан остановить конвейер и возвратить изделие на переделку тому, кто допустил брак. При этом фамилия виновника простоя конвейера высвечивается на большом табло в цехе или вывешивается на стенде перед столовой во время обеденного перерыва. Психологический эффект подобных процедур достаточно велик: боязнь "потери лица", полная персонализация ответственности гораздо эффективнее способствуют бездефектной работе, чем любые материальные стимулы. Потери времени в результате простоев конвейера в ходе переделки дефектов с лихвой возмещаются отсутствием специальных производственных мощностей для переделки дефектных изделий (в США такие производства составляют от 15 до 30 % мощностей в различных фирмах).  Тотальное управление предусматривает также всеобщую ответственность за обеспечение качества на всех этапах жизненного цикла изделия, включая исследования и разработку, производство, сбыт и послепродажное обслуживание. При этом используются различные формы интеграции исследовательских и проектных организаций с производственными подразделениями.  Особое место в тотальном контроле качества занимают вопросы взаимоотношений корпорации с поставщиками материалов, узлов и деталей. Стоимость таких поставок может в отдельных фирмах составлять до 50 – 60% стоимости готовых изделий. При этом уровень качества товаров, производимых крупными корпорациями, ставится в зависимость от качества узлов, поставляемых субподрядными фирмами, многие из которых — мелкие фирмы с устаревшим оборудованием. В таких условиях крупные корпорации ("Сони", "Ниссан", "Тойота" и др.) распространяют свою практику контроля качества на независимые фирмы субподрядчиков.  Важную роль в повышении качества и улучшении организации труда играют кружки контроля качества. Подобный кружок представляет собой группу рабочих одного производственного участка: число участников обычно от 4 до 8 человек. Большая численность, как показывает опыт, не дает возможности "выразиться" каждому участнику. Кружок собирается, как правило, 1 – 2 раза в неделю в рабочее время (а часто и в нерабочее) на 1-1,5 часа для выявления проблем, влияющих на эффективность производства и качество продукции, и подготовки предложений по их устранению.  Основное отличие таких кружков от индивидуального рационализаторства не только в коллективной работе, но и в ее целенаправленности, а главное – в существовании единой методической базы. Все члены кружков обучаются методам статистического контроля качества, анализа проблем и выработки оптимальных решений. В итоге появляется возможность содержательно анализировать производственные проблемы, оценивать влияние каждой из них на качество и эффективность работы, разрабатывать конкретные решения и проводить их в жизнь с помощью администрации предприятия.  Однако результаты деятельности кружков контроля качества не исчерпываются прямым экономическим эффектом. Гораздо более важен косвенный эффект, выражающийся созданием морально-психологического климата, способствующего активизации деятельности рабочих по совершенствованию организации труда на собственном участке. Использование японскими фирмами системы материальных и моральных стимулов, и навязчивая пропаганда сформированных стереотипов поведения исподволь приучают к необходимости интенсивного труда с высоким качеством.  Система "ДЖИТ"  Это новая форма организации "just in time", буквально означающая "производство точно в срок". Ее фундаментальный смысл: ноль запасов, ноль отказов, ноль дефектов. Подробнее ДЖИТ представляет собой технологию, которая подразумевает снижение запаса материалов благодаря подаче деталей на каждый участок производства в тот момент, когда они там нужны. Еще эта технология называется "точно вовремя". Здесь нет особой премудрости, если говорить просто, то это борьба за ликвидацию складов комплектующих изделий и идеально поставленное снабжение со стороны смежников и поставщиков. Например, "запас прочности" складов "Тойоты" - два-три часа в среднем, по ряду узлов чуть выше - максимум полдня. Для сравнения: у американских автомобильных концернов этот показатель составляет как минимум месяц и более. Складирование впрок - это выброшенные деньги, время и нерациональное использование площади - таков принцип "Тойоты".  Однако переход на ДЖИТ- задача непростая. Эта система бросает вызов традиционной организации производства, оказывая особенно сильное влияние на четыре его области:  управление материально-техническим снабжением;  структуру производственного центра;  отношения "поставщик-потребитель";  отношения "управление - непосредственное производство".  В конечном итоге система ДЖИТ направлена на интеграцию и автоматизацию каждой стадии производства, начиная с проектирования и вплоть до гарантийного обслуживания потребителя. Характерные черты этой тенденции - проектирование с учетом возможностей производства, автоматизированное производство и контроль качества с использованием ЭВМ. Фактически специалисты по ДЖИТ выступают даже против его внедрения до тех пор, пока вышеперечисленные требования не будут полностью выполнены.  Контроль над складскими запасами является своего рода краеугольным камнем ДЖИТ-производства. Сокращение их путем замены крупносерийного производства мелкосерийным и ликвидация любых тормозящих производство запасов - зачастую является первым шагом при внедрении этого метода. Следующий важный шаг - постепенное снижение количества деталей, хранящихся на складе, обнаружение скрытых проблем и ведение производства с минимальным складским запасом. Как поступить при этом? Все зависит от вашего решения — или сокращаете потери времени на наладку, или увеличиваете скорость станка, или заменяете оборудование...  ДЖИТ способствует мелкосерийному производству благодаря тому, что позволяет ежедневно менять ассортимент продукции в соответствии со спросом. До внедрения гибких производственных систем (ГПС) мелкосерийное производство считалось убыточным из-за того, что установка соответствующего автоматического оборудования на короткий режим работы обходилась слишком дорого. Однако сегодня ГПС убеждают в том, что мелкосерийное производство экономически оправдано и технически возможно, вплоть до изготовления изделия в единственном экземпляре. ДЖИТ-система делает переналадку оборудования для изготовления разных деталей экономичной как с точки зрения стоимости, так и времени. Кроме того, при переходе с производства одного типа детали на другой расходы могут быть значительно снижены за счет изменения лишь программы изготовления (сборки), а не замены узлов оборудования, т.е. без остановки производства. При концепции ДЖИТ переход от групп станков к производственным ячейкам позволяет максимально использовать и другую организацию производства — групповую технологию. По традиционной методике фирма, производящая, например, интегральные схемы, может группировать вместе все оборудование, например, для монтажа компонентов в одной части предприятия, печи отжига будут в другой части и т.д. Секционное построение производства ведет к отказу от групповой расстановки оборудования и созданию нескольких ячеек, в каждой из которых будет по одному станку каждого типа, размещенных последовательно в соответствии с технологическим процессом.  Секционная технология дает возможность оператору осуществлять более полный контроль над производственным процессом на всех этапах. Так как при ДЖИТ-системе деталь все время находится в производственном процессе, а не лежит в накопителях, секционное производство более эффективно, если рабочее место организовано в виде буквы U, а не вытянуто в линию. Такая организация рабочего места экономит площадь и позволяет оператору быстрее передвигаться от станка к станку. Реконструкция рабочих мест в ячейке экономит и время на переналадку.  При внедрении системы ДЖИТ в производство возникали трудности с привлечением поставщиков, деятельность которых не отвечала поставленным требованиям. Смежники должны были обеспечивать бездефектную продукцию, поскольку входной контроль качества отсутствовал. Но эти проблемы сгладились благодаря постоянному контакту со смежниками и укреплению взаимопонимания. Считается, что ДЖИТ изменит характер конкуренции: выживет скорее тот смежник, который будет поставлять качественную продукцию, а не тот, который будет бороться за цену.  Комплексная система управления качеством продукции (КСУКП)  Эта система была разработана в СССР в конце 70-х гг. ХХ в. на основе обобщения передового опыта в области управления качеством ведущих предприятий и отраслей и документирована в виде системы государственных стандартов. Согласно ГОСТ 15467-79 КСУКП устанавливает, обеспечивает и поддерживает необходимый уровень качества продукции при ее разработке, производстве и эксплуатации, осуществляемый путем систематического контроля качества и целенаправленного воздействия на условия и факторы, влияющие на качество продукции.  Она является подсистемой по отношению к управлению производственным объединением и промышленным предприятием (ГОСТ 24525.2-80).  Управление качеством продукции необходимо рассматривать как систему условий, процессов и факторов, влияющих на качество и обеспечивающих его запланированный уровень при разработке, производстве, эксплуатации или потреблении изделий.  Многообразие научно-технических, организационных, экономических и социальных проблем, сложный характер связей между ними и, соответственно, сложная система управления качеством требуют повседневного решения большого количества вопросов: управление конструкторской и технологической подготовкой производства, технологическими процессами, технико-экономическим и оперативно-производственным планированием, материально-техническим обеспечением и управлением ремонтным, энергетическим и транспортным обслуживанием, управление кадрами, себестоимостью и сбытом продукции, финансово-бухгалтерской деятельностью, совершенствованием организации производства, системами контроля, метрологического обеспечения, морального и материального стимулирования.  Организационно-технической базой КСУКП является комплекс стандартов предприятия. Входящие в него стандарты регламентируют порядок всех работ, от которых зависит высокое качество изделий, позволяют организовать рациональное и эффективное использование материальных и трудовых ресурсов, нацелить внимание и усилия работников всех категорий на повышение качества труда и продукции. Другими словами, стандарты предприятия устанавливают, ЧТО, КТО, ГДЕ, КОГДА и КАК должен делать. Они являются законом для каждого работника - будь он директором фирмы или рядовым исполнителем.  Стандарт предприятия - динамичный документ. В него можно внести любые изменения, подсказанные жизнью, передовым опытом, достижениями науки. С организационной точки зрения - это экономичный документ, четкий, понятный и оперативный.  31.Стандартизация и ее роль в управлении качеством продукции  Стандартизация - это деятельность по разработке и установлению требований, норм, правил, характеристик, как обязательных, так и рекомендуемых для выполнения. Стандартизация является инструментом для повышения качества и ускорения научно-технического прогресса как на уровне отдельного предприятия, так и вмасштабах народнохозяйственного комплекса в целом. Правовуюоснову стандартизации в России образует Закон РФ "О стандартизации" (1993). Целями стандартизации продукции являются:  • безопасность продукции (работ, услуг) для жизни, здоровья, имущества и окружающей среды;  • техническая и информационная совместимость и взаимозаменяемость изделий;  • качество в соответствии с уровнем развития науки, техники и технологии;  • единство измерений;  • экономия ресурсов;  • безопасность хозяйственных объектов с учетом риска возникновения природных и технологических катастроф и других чрезвычайных ситуаций;  • обороноспособность и мобилизационная готовность страны.  Объектами стандартизации являются следующие объекты: продукция, работы (процессы) и услуги.  1. Продукция {сырье, материалы, полуфабрикаты, готовые изделия).  В данном случае стандартизации могут быть подвергнуты: конкретный вид или группа однородной продукции; технические условия; методы контроля; параметры упаковки; параметры маркировки; правила приемки; правила хранения; правила транспортировки; правила эксплуатации; правила ремонта; правила утилизации.  2. Работы (процессы). Стандартизация может касаться следующих элементов: конкретные виды работ на отдельных стадиях жизненного цикла - разработки, производства, эксплуатации (потребления), хранения, транспортировки, ремонта, утилизации; экологические требования; методы контроля.  3. Услуги {материальные и нематериальные). В этом случае стандартизации подлежат: конкретный вид или группа однородных услуг; технические условия; методы контроля; требования к персоналу.  Формы и методы взаимодействия предприятий и предпринимателей друг с другом, а также с государственными органами управления устанавливаются стандартами государственной системы стандартизации. Стандарт - это нормативный документ, разработанный на основе консенсуса, утвержденный признанным органом, направленный на достижение оптимальной степени упорядочения в определенной области. Стандарт может содержать как обязательные к выполнению требования, обеспечивающие безопасность продукта, техническую и информационную совместимость и взаимозаменяемость, единство методов контроля и единство маркировки, так и набор рекомендательных требований.  В России нормативные акты по стандартизации подразделяются на следующие категории в зависимости от объекта стандартизации и принимающего органа:  • государственные стандарты РФ (ГОСТ, ГОСТ Р);  • международные (региональные) стандарты, правила, нормы и рекомендации по стандартизации;  • отраслевые стандарты (ОСТ);  • стандарты предприятий (СТП);  • технические условия (ТУ);  • стандарты общественных объединений - научно-технических, инженерных и др. (СТО);  • правила по стандартизации (ПР);  • рекомендации по сертификации (Р).  Состав нормативных документов по стандартизации, действующих на территории России, определяется в Законе РФ "О стандартизации". Никакие иные документы, устанавливающие обязательные требования к продукции (работам, услугам), не являются документами по стандартизации. Требования, устанавливаемые нормативными документами по стандартизации, должны основываться на современных достижениях науки, техники и технологии, учитывая условия использования продукции (выполнения работ, оказания услуг), условия и режимы труда и не должны нарушать положений, установленных законодательством РФ. Заказчик и исполнитель обязаны включать в договор условие о соответствии продукции (работ, услуг) обязательным требованиям государственных стандартов. В том случае, если договор не содержит условия о соответствии продукции обязательным требованиям государственных стандартов, это не снимает с заказчика и исполнителя обязанности обеспечить выполнение этих требований и не освобождает от установленной ответственности за их нарушение.  32.Значение повышения качества продукции в рыночной экономике  Понятие "качество" определено стандартом ИСО 8402-94 как "совокупность свойств и характеристик изделия или услуги, относящихся к его способности выполнять установленные и предполагаемые потребности". Качество формируется с помощью техники на основе соответствующего образа мышления. Такой подход ведет к понятию качества в философии всеобщего управления качеством.  Другая формулировка понятия "качество" базируется на нескольких различных точках зрения, с помощью которых можно отразить всю многоаспектность этого понятия.  1. С точки зрения объективной оценки свойств продукта качество может быть точно измерено. Различия в качестве могут быть количественно отражены с помощью определенных характеристик продукта.  2. С точки зрения покупателя качество продукта определяется в большей мере субъективной оценкой потребителя и в меньшей мере - характеристиками самого продукта. Отдельные покупатели имеют различные потребности, причем те товары, которые удовлетворяют эти потребности наилучшим образом, рассматриваются как обладающие наивысшим качеством.  3. С точки зрения производственного процесса качество – это соблюдение спецификаций, и каждое отклонение от них ведет к снижению качества. Наивысшее качество предполагает хорошо проделанную работу, результат которой полностью отвечает предъявляемым требованиям.  4. Сточки зрения соотношения цены и полезности качество выражается посредством затрат и цен. Качественный продукт выполняет определенную функцию по приемлемой цене, а также в соответствии со спецификацией по приемлемым издержкам.  Выделяют следующие основные причины, почему проблема обеспечения качества так актуальна в современном производстве:  • качество - главный критерий для совершения покупки для наиболее значимых покупателей. Потерять заказ из-за недостаточного уровня качества намного хуже, чем из-за слишком высокой цены: так можно потерять клиента навсегда;  • качество всеохватывающе. Предприятие реализует множество отдельных мероприятий, чтобы противостоять конкуренции. Качество и системы управления качеством предлагают комплекс мероприятий, охватывающий все стадии производственного процесса - продуктовую политику, планирование, маркетинг, сбыт, персонал, инновации и технологию, - для того чтобы предприятие успешно действовало на рынке;  • качество - главный инструмент снижения издержек. Всегда дешевле делать правильно с первого раза, чем впоследствии исправлять ошибку;  • качество ведет к упрочению позиций фирмы на рынке. В условиях открытых и либерализованных рынков товары и услуги становятся все более взаимозаменяемыми. Уровень качества товаров становится решающим.  Понятие "качество" можно рассматривать как двухуровневое. Качество первого уровня - так называемое техническое качество формируется на стадиях исследований, разработок и производства.  Управление качеством на этой стадии включает мероприятия по соблюдению необходимого минимума качественных и количественных требований к продукту. Качество второго уровня - коммуникативное качество формируется на стадиях пред- и послепродажного обслуживания. Для обеспечения качества на этих стадиях осуществляются мероприятия, направленные на всестороннее удовлетворение запросов клиентов.  33.Сертификация и ее роль в обеспечении качества продукции  Сертификация призвана служить гарантией потребителю в том, что продукция соответствует стандарту или определенным требованиям. Системы сертификации создаются на государственном уровне и могут иметь свои особенности в разных странах. В России правовой основой сертификации является Закон РФ О сертификации продукции и услуг (1993). В качестве целей сертификации называются:  • защита потребителя от приобретения (использования) продукции, в том числе импортной, которая опасна для его жизни, здоровья и имущества, а также для окружающей среды;  • содействие экспорту и повышение конкурентоспособности продукции.  Структура системы сертификации трехзвенна и включает: 1) Госстандарт России; 2) органы по сертификации однородной продукции (юридические лица, получившие аккредитацию); 3) испытательные лаборатории (центры).  Сертификация соответствия - действия третьей стороны, доказывающие, что обеспечивается необходимая уверенность в том, что должным образом идентифицированная продукция, процесс или услуга соответствует конкретному стандарту или другому нормативному документу. Порядок проведения сертификации продукции в системе сертификации ГОСТ Р представлен в табл. 20.1. Законодательноутвержден список товаров, подлежащих обязательной сертификации. Как правило, это те товары, нарушение качества которых может нанести вред жизни и здоровью человека. Наряду с обязательной существует и добровольная сертификация, проводимая на добровольной основе по инициативе изготовителя (исполнителя),продавца (поставщика) или потребителя продукции. Расходы по проведению сертификации оплачивают заявители.  При успешном прохождении сертификации предприятию-производителю выдается сертификат соответствия (с максимальным сроком действия 3 года), а также устанавливается право маркировать изделие и/или упаковку, тару и сопроводительную документацию знаком соответствия. Сертификат соответствия - документ, выданный по правилам системы сертификации для подтверждения соблюдения всех установленных требований к продукции, процессу или услуге. Знак соответствия - защищенный в установленном порядке знак, указывающий, что обеспечивается необходимая уверенность в том, что должным образом идентифицированная продукция, процесс или услуга соответствует конкретному стандарту или другому нормативному документу. С целью установления того, что сертифицированная продукция продолжает соответствовать заданным требованиям, подтвержденным при сертификации, проводится инспекционный контроль.   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Порядок проведения сертификации продукции всистеме сертификации ГОСТ Р | | | | | №  п/п | Содержание этапа | Участник процесса | Документ | | 1 | Определение того, входит ли продукция в номенклатуру товаров, подлежащих обязательной сертификации | Изготовитель | Постановление Правительстве РФ от 13 августа 1997 г. "Об утверждении перечня работ и услуг, подлежащих обязательной сертификации | | 2 | Подача заявки на проведение сертификации в случае, если продукция подлежит обаятельной сертификации, и заключение договора с органом сертификации в случае принятия решения о добровольной сертификации | Изготовитель,  орган сертификации | Заявка на проведение сертификации / Договор на проведение сертификации | | 3 | Идентификация продукции и выбор  схемы сертификации, указание испытательных лабораторий, которые может выбрать изготовитель | Орган сертификации, изготовитель | Уведомление о проведении сертификации (не позднее чем через 30 дней | | 4 | Выбор испытательной лаборатории | Изготовитель |  | | 5 | Отбор, идентификация образцов | Испытательная лаборатория | Акт отбора образцов | | 6 | Сертификация (испытания образцов, оценка производства) | Испытательная лаборатория | Протокол испытаний | | 7 | Анализ соответствия продукции заданным требованиям | Орган сертификации | Заключение эксперта | | 8 | Решение о выдаче сертификата соответствия на срок не более 3 лет | Орган сертификации | Сертификат соответствия и лицензии на право применения знака соответствия/Решение об отказе в выдаче сертификата соответствия | | 9 | Включение сертификации продукции в Государственный реестр | ВНИИС |  | | 10 | Применение знака соответствия (маркировка сертифицированной продукции знаком соответствия) | Изготовитель |  | | 11 | Поступление сертифицированной продукции ив рынок | Потребитель | По требованию потребителя предъявляется учтенная копия сертификата, заверенная держателем подлинника | | 12 | Инспекционный контроль за сертифицированной продукцией | Орган сертификации | Акт о прохождении инспекционного контроля | | 13 | Корректирующие мероприятия (назначается в cлучаe нарушения соответствия продукции установленным требованиям и правил применения знаке соответствия) | Изготовитель |  | | 14 | Решение об аннулировании сертификата соответствия и лицензии в случае невыполнения или неэффективности корректирующих мер | Органсертификации |  |   В условиях, когда конкуренция на рынке переместилась из ценовой сферы в сферу качества продукции, сертификация стала непременной частью эффективно функционирующей экономики.  34.Формы общественной организации производства, их сущность и взаимосвязи  Любая отрасль возникает и функционирует в соответствии с законом разделения и обобществления труда. Сам закон разделения и обобществления труда конкретно проявляется в сфере производства через формы организации общественного производства - специализацию, концентрацию, кооперацию и комбинирование производства. Каждая из них - самостоятельная форма организации производства, хотя они тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены.  На первом этапе развития общественного производства (а любое производство в рынке носит общественный характер независимо от формы собственности и хозяйствования) специализация производства в постадийной или подетальной форме создает условия для высокопроизводительного труда и роста масштаба производства. Такая специализация производства также создает предпосылки для применения техники, что еще более увеличивает масштабы производства, то есть концентрацию производства. Концентрированное и специализированное производство в меру экономической целесообразности формирует новые отрасли, профилирующиеся на изготовлении отдельных деталей, узлов, стадий общего готового продукта. А это предполагает возникновение специфических кооперированных связей между ними для сборки, окончательного изготовления готового продукта, годного к самостоятельному потреблению. Это порождает кооперирование производства как выражение обобществления труда. Кооперирование, таким образом, появляется как следствие, порождение, производное специализации производства.  На известном этапе развития специализации, концентрации и кооперирования под воздействием научно-технического прогресса и размещения производительных сил становится экономически выгодным и целесообразным слияние в рамках одного предприятия технологически и экономически взаимосвязанных производств, то есть появление комбинирования производства.  Это новый этап обобществления труда. При этом комбинирование не только не противопоставляется специализации, а наоборот, развивает ее на более высокой основе. Комбинирование, тесно объединяя разно отраслевые, но технологически взаимосвязанные производства, профилируется само, а внутри крупномасштабного производства, каким является комбинат, четко формирует специализированные производства в соответствующих цехах и участках. Комбинирование, таким образом, еще более повышает уровень концентрации, специализации и кооперирования производства. Все эти сложные процессы дополняются развитием научно-технического прогресса, масштабным внедрением его достижений в производство, рационализацией размещения производительных сил с минимальными затратами средств. При этом оптимальный уровень всех форм организации производства - специализации, концентрации, кооперирования и комбинирования определяется уровнем развития производительных сил, обусловленных, в свою очередь, достижением научно-технического прогресса и требованиями размещения.  Появление, функционирование и даже исчезновение отрасли обусловлено экономической целесообразностью под воздействием этих сложных процессов. Поэтому реально отрасль эффективно функционирует в форме концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства, акцентируя свою деятельность в силу отраслевой специфики и целесообразности преимущественно на те или иные формы, а то всей совокупности форм.  Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства - формы организации отрасли, важнейшие факторы ее эффективного функционирования.  Оптимальный уровень концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства является мощным фактором развития производства и повышения его эффективности. Любое отклонение от оптимума - потеря для национальной экономики.  35.Сущность, формы и показатели концентрации производства  Концентрация производства является важнейшей формой общественной организации производства. Как указывалось выше, любое товарное производство носит общественный характер. Концентрация производства - закон развития общественного производства, хотя ее проявление не столь прямолинейно в отдельные периоды времени и ряде отраслей, однако в длительной перспективе это, несомненно, так.  Концентрация производства - это сосредоточение производства во все более крупных предприятиях. Из определения концентрации производства следует ее экономическая сущность, которая представляет двусторонний процесс:  1. Рост доли крупных предприятий в общем объеме производства отрасли.  2. Рост размеров самих крупных предприятий.  Следовательно, не правы будут те, кто толкует концентрацию производства как односторонний процесс: либо увеличение доли крупных предприятий в производстве продукции, либо рост размеров предприятий. Это - и то, и другое относительно конкретной отрасли промышленности или производства в целом.  Понятие крупного предприятия динамичное. Так за последнее полстолетие средние размеры промышленных предприятий выросли в несколько раз, а крупные предприятия довоенного периода ныне входят в группу мелких.  До распада СССР и его народнохозяйственного комплекса промышленность страны была с самым высоким уровнем концентрации производства в мире. Промышленность имела чрезмерно высокий уровень концентрации, не соответствующий достигнутому уровню производительных сил и научно-технического прогресса. Распад народнохозяйственного комплекса с образованием независимых государств и сложившихся связей во взаимосвязанных отраслях существенно снизил уровень концентрации производства в России. Ныне, однако, на основе концентрации и централизации капитала начинает интенсивно восстанавливаться ранее достигнутый уровень концентрации в отдельных отраслях - нефтяной, газовой, металлургической и др. В пищевой же промышленности распад сырьевой базы, основанной на крупных колхозах и совхозах и административно-централизованной и жестко плановой системе, концентрация производства закономерно снижается. Рынок объективно оптимизирует ее уровень, исходя из его емкости, потребности и новой специфики сырьевой базы. Однако со временем и в пищевой промышленности будут доминировать крупные предприятия в оптимальном сочетании со средними и небольшими, но технически оснащенными хозяйствующими субъектами. Закон есть закон.  Концентрация производства, как процесс, имеет определенный уровень и динамику. Уровень и динамика концентрации производства полно и всесторонне характеризуется системой показателей.  Основным показателем уровня концентрации производства является удельный вес крупных предприятий в общем объеме производства отрасли:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/90/12/8151290.png  где: https://www.bestreferat.ru/images/paper/91/12/8151291.png - уровень концентрации, %; https://www.bestreferat.ru/images/paper/92/12/8151292.png - объем производства крупных предприятий;  https://www.bestreferat.ru/images/paper/68/11/8151168.png - общий объем производства.  В зависимости от отрасли и производимой на ее предприятиях продукции объем производства может исчисляться в натуральном, условно-натуральном и денежном измерении. Для промышленности в целом применяется денежная оценка продукции.  Этот основной показатель дополняется показателем доли крупных предприятий в элементах производства - средствах труда (основных фондах), предметах труда (оборотных фондах), численности персонала, в суммарной мощности отрасли и др.  Процесс концентрации производства в динамике достаточно точно характеризует показатель роста средних размеров предприятий.  Концентрация производства осуществляется в двух формах: отраслевой и межотраслевой. При отраслевой концентрации производства рост размеров предприятий и их доли в общем объеме производства осуществляется за счет наращивания продукции данной отрасли. Межотраслевая концентрация - это сосредоточение производства во все более крупных предприятиях за счет продукции разных отраслей. Рост размеров предприятий происходит за счет увеличения продукции других отраслей. Соответственно доля этих предприятий в общем объеме производства растет. Это - не что иное, как вариант диверсификации производства в условиях жестких требований рынка. Ведь в рынке значимость концентрации производства существенно возрастает. В жестокой конкурентной борьбе при прочих равных условиях, в том числе технических, более масштабное производство удешевляет производимый продукт, а значит это крупное предприятие будет более конкурентоспособным. Вот почему в развитом рынке превалировать будут крупные предприятия, а остальные так или иначе приспосабливаться к ним, обслуживая их, занимая свои ниши, но будучи зависимыми от крупных. Закон есть закон. А концентрация производства - закон развития общественного (товарного) производства.  Концентрация производства осуществляется в каждой отрасли промышленности в своеобразных условиях, обусловленных спецификой самой отрасли. Процесс концентрации производства действительно меняется во времени, пространстве и от отрасли к отрасли.  Существенными особенностями, определяющими характер процесса концентрации в отраслях промышленности, являются следующие.  1. Особенности перерабатываемого сырья, во многих случаях физически и экономически нетранспортабельного, ограничивающего радиус его доставки, а значит и размер предприятия.  2. Сезонный характер производства ряда видов сырья и необходимость его переработки на месте в оптимальный срок с наличием соответствующих хранилищ.  3. Сложный состав перерабатываемого сырья, позволяющий на месте утилизировать вторичные ресурсы этого сырья - отходы и отбросы, что путем комбинирования наращивает объем производства.  4. Массовый и повсеместный характер потребления промышленной продукции и необходимость его ежедневного производства.  5. Специфический характер размещения промышленных предприятий. Однородные предприятия размещены на известном расстоянии друг от друга, своеобразно отталкиваясь. Это по закону концентрации предполагает межотраслевую ее форму.  6. Скоропортящийся характер многих видов производимых продуктов, а значит их физическая нетранспортабельность.  7. Экономическая нетранспортабельность ряда промышленных продуктов.  Все это делает своеобразным осуществление концентрации производства в промышленности.  Простая форма концентрации производства промышленных продуктов возможна только в мощных сырьевых зонах или районах с массовым потреблением - крупных и крупнейших городах, густонаселенных территориях. Во всех остальных случаях закон концентрации производства в промышленности реализуется в межотраслевой форме.  36.Экономическая эффективность концентрации производства в промышленности.  Концентрация производства - сосредоточение производства во все более крупных предприятиях. Стремление производства сосредоточиться на крупных предприятиях обусловлено экономическими преимуществами крупных предприятий.  Экономический эффект концентрации заключается в улучшении технико-экономических показателей изготовления продукции в результате увеличения размеров производства и предприятий. Сосредоточение больших производственных мощностей, материальных и трудовых ресурсов на одном предприятии позволяет более эффективно и экономично использовать все основные элементы производства: оборудование, сырье и материалы, рабочую силу – и на этой основе повысить производительность труда и снизить себестоимость продукции. На крупных предприятиях производительность труда значительно выше, чем на мелких. Так, если производительность труда на предприятиях со среднегодовой численностью персонала до 200 человек принять за 100%, то на предприятиях, где численность персонала от 201-500 человек, она составит 153%, от 501 и более 217%.  Фактическая эффективность концентрации может быть лучше всего выявлена на примере не всей отрасли, а отдельных отраслей, прежде всего отраслей какого-то одного вида деятельности.  Закономерность процесса концентрации производства обусловлена тем, что крупное предприятие имеет целый ряд преимуществ перед мелким.  Преимущества крупных предприятий сводятся к следующим основным моментам:  На крупном предприятии, как правило внедряется оборудование большой мощности, что дает большой экономический эффект, проявляющийся в удешевлении единицы мощности.  Укрупнение предприятий создает условия для повышения уровня заводской специализации, способствую тем самым внедрению и лучшему использованию высокопроизводительного оборудования, более совершенной технологии, а также улучшению организации производства и труда.  Издержки предприятия, которые растут непропорционально росту объема производства, в условиях крупного производства составляют значительно меньшую часть себестоимости единицы продукции, чем на мелком предприятии.  Крупное производство позволяет более экономно использовать сырье, материалы, топливо, что достигается сокращением расходных норм сырья и материалов на единицу продукции в результате применения более совершенной техники и методов технологии производства.  На крупных предприятиях имеются необходимые возможности и экономическая целесообразность непосредственного соединения науки с производством, т.е. создание научно-исследовательских лабораторий, конструкторских бюро и т.д.  Наиболее важным показателем эффективности крупных предприятий является рост производительности труда.  Производительность труда на крупных предприятиях по сравнению с небольшими в целом по отрасли выше в 7 раз.  Однако чрезмерное укрупнение производства не является целесообразным с народнохозяйственной точки зрения. Существует граница, за пределами которой увеличение масштабов производства уже не вызывает улучшения экономических показателей. Строительство крупных предприятий требует больших капитальных вложений, длительных сроков их создания и освоения. Крупные предприятия требуют много рабочей силы, которая зачастую не может быть покрыта за счет местных ресурсов, а привлечение их из других районов связано с дополнительными затратами.  37.Планирование концентрации производства и определение оптимальных размеров предприятий  Планирование процессов концентрации, управление этими процессами на научной основе и выбор оптимальных размеров предприятий занимает важное место в системе планирования транспортного производства.  Планирование концентрации требует детального изучения факторов, определяющих уровень концентрации, а значит, и размер предприятий. Одни факторы действуют во всех отраслях, другие – в пределах отдельных отраслей или групп родственных отраслей.  К общим народнохозяйственным факторам относятся:  Научно-технический прогресс, уровень специализации и комбинирования, а также состояние развития транспортного и дорожного хозяйства. Эти факторы обязательно учитываются при планировании и управлении процессами концентрации в каждой отрасли. Для некоторых отраслей решающее значение имеют специфические факторы. Как общие, так и специфические факторы действуют в тесной взаимосвязи, и при определении оптимального размера предприятий учитывается влияние той или иной совокупности факторов.  Наряду с этим при экономическом обосновании оптимальных размеров транспортных предприятий должны приниматься во внимание следующие условия:  общественная потребность в данном виде услуги;  обеспечение выполнения требований научно-технического прогресса;  повышение эффективности капитальных вложений;  наиболее полное использование всех имеющихся ресурсов, снижение себестоимости и повышение рентабельности производства;  организационные и экономические границы эффективного хозяйственного управления предприятиями.  Оптимальные размеры предприятий не абсолютны по своей природе, а поэтому не могут устанавливаться вне времени и вне района размещения, так как они различны для разных периодов и экономических районов.  Оптимальный размер проектируемого предприятия должен обеспечить минимум затрат ли максимум прибыли, рассчитанных по формулам:  Тс+С+Тп+К\*Ен \_- минимум, П – максимум,  Где: Тс – затраты на доставку сырья и материалов; С – затраты на производство, т.е. себестоимость продукции; Тп – затраты на доставку готовой продукции до потребителей; К – капитальные затраты; Ен – нормативный коэффициент эффективности; П – прибыль предприятия.  https://www.bestreferat.ru/images/paper/93/12/8151293.jpeg  Сл., под оптимальными размерами предприятий понимаются такие, которые обеспечивают выполнение заданий плана по выпуску продукции и приросту производственных мощностей с минусом приведенных затрат (с учетом капитальных вложений в сопряженные отрасли) и максимально возможной народнохозяйственной эффективностью.  Проблема оптимизации производства и соответственно ответа на вопрос, каким должен быть оптимальный размер предприятия, со всей остротой встала и перед западными предпринимателями, президентами компаний и фирм.  Те же, кому не удалось достичь необходимых масштабов, оказались в незавидном положении производителей с высокими издержками, обреченных на существование на грани разорения и в конечном счете банкротства.  Однако сегодня те американские компании, которые все еще стремятся преуспеть в конкурентной борьбе за счет экономии на концентрации производства, не столько выигрывают, сколько теряют. В современных условиях такой подход изначально ведет к снижению не только гибкости, но и эффективности производства.  Кроме этого, предприниматели помнят: небольшой размер предприятий означает меньший объем инвестиций и, следовательно, меньший финансовый риск. Что касается чисто управленческой стороны проблемы, то американские исследователи отмечают, что предприятия с числом занятых более 500 человек становятся плохо управляемыми, неповоротливыми и слабо реагируют на возникающие проблемы.  Поэтому ряд американских компаний в 60-е годы пошел на разукрупнение своих отделений и предприятий с целью существенного уменьшения размеров первичных производственных звеньев.  Помимо простого механического разукрупнения предприятий, организаторы производства проводят радикальную реорганизацию внутри предприятий, формируя в них командные и бригадные оргструктуры взамен линейно-функциональных.  При определении оптимального размера предприятия фирмы пользуются концепцией минимального эффективного размера. Он представляет собой просто наименьший объем производства, при котором фирма может минимизировать свои долгосрочные средние издержки.  38.Концентрация, монополия и конкуренция, их взаимообусловленность  Конкуренция и монополизм в экономике выступают как антиподы. Совершенная конкуренция в реальной жизни практически отсутствует.(когда ни один из множества продавцов не в состоянии существенно изменить цену товара) гораздо чаще встречается несовершенная конкуренция, имеющая множество разновидностей. Три основных типа несовершенной конкуренции: натуральная монополия, олигополия и дифференциация продуктов. Господство нескольких крупных фирм на рынке – олигополия. Олигополии возникают там, где большую роль играет концентрация производства. Различают олигополию первого вида – несколько крупных фирм, производящих почти идентичные товары. Олигополия второго вида – несколько крупных фирм, производящих дифференцированные товары.  При дифференциации продукции и при равных ценах на товары предпочтение покупателя получает товар, имеющий отличие от других в сорте, качестве, торговой марке, стиле оформления, привлекательности продавца и т.д.  Среди множества моделей олигополистического поведения на рынке наибольший интерес представляет тайный олигополистический сговор и доминирующая фирма-олигополия. Доминирующая фирма обычно следует практике "лидерства в ценах", поскольку ее цена (близкая к монопольной) служит ориентиром для мелких фирм отрасли. Наиболее простой формой сговора олигополистов (нередко тайного) является картель. Он предполагает формальное письменное соглашение нескольких производителей определенного товара относительно его цены, объемов производства, квоты на рынках сбыта и др. Картель, вместе с тем, не ограничивает самостоятельности входящих в него участников, позволяя им добиваться усиления своих позиций за счет производства видов товара, не регламентированных картельным соглашением. Таким образом, картель существенно ограничивает конкуренцию только по узкому ряду продукции.  Другой организационной формой монополистического взаимодействия на основе принципа концентрации является синдикат.  Синдикат – форма объединения фирм с целью централизации функции обеспечения ресурсами и маркетинга (сбыта продукции) на согласованных договорных условиях. Участники синдиката добровольно передают единому руководящему органу коммерческую функцию, но сохраняют при этом производственную и юридическую самостоятельность. Однако, неполная согласованность действий и некоторая внутренняя конкуренция между предприятиями синдиката была преодолена объединением предприятий в централизованно управляемое производственное объединение – трест.  В тресте объединенные предприятия теряют не только снабженческо-сбытовую самостоятельность, но и производственную. В отличие от предшествующих форм монополистических объединений и одноотраслевого треста, комбинированный трест впервые выходит за рамки отрасли и приобретает возможность получать дополнительную прибыль от использования различных побочных продуктов (отходов) основного производства на своем предприятии, но относящимся к другой отрасли (горизонтальное комбинирование), или от последовательной обработки товаров, служащих сырьем для производства других товаров, которые перерабатываются в третий вид товаров и т.д. (вертикальное комбинирование).  Внутриотраслевая конкуренция при растущей концентрации производства приводит к наиболее полному развитию своей противоположности – капиталистической монополии (олигополии) в форме треста.  Высшей формой монополистического объединения является концерн. Он объединяет предприятия различных, но взаимосвязанных отраслей промышленности, транспорта, торговли, сферы услуг и финансов. Основной причиной образования концернов служит межотраслевая конкуренция.  Преобладающим видом современного крупного монополистического объединения (олигополистического) предприятий является диверсифицированный концерн. Основополагающей чертой процесса диверсификации производства является внутрифирменная межотраслевая передача технологий.  Передача технологий возможна в двух видах: 1.передача собственно технологии 2.передача передового товара для совершенно отличного от первоначального применения.  Конгломерат является концерном особого типа, отличающимся от преобладающего вида – диверсифицированного концерна – тем, что первый из них объединяет различные, не связанные между собой компании многих отраслей экономики. Эти компании пости самостоятельны, они контролируются штаб-квартирой конгломерата только по узкому кругу финансовых показателей.  Международные монополии (олигополии) могут основываться либо на капитале населения одной страны – транснациональные корпорации, либо на капитале жителей многих стран – многонациональные корпорации. Современные международные монополии имеют предприятия, полностью или частично им принадлежащие, реализуют продукцию, оказывают услуги в десятках стран мира. Международные олигополии часто склонны рассматривать стратегии международной экспансии и диверсификации на рынке страны (или стран) происхождения на основе альтернативного подхода.  Появление монополий и олигополий качественно изменяет конкурентные отношения в обществе. Внутриотраслевая конкуренция экономически равноправных мелких производителей при совершенной конкуренции сменяется при возникновении крупных фирм и переходе к несовершенной конкуренции, с одной стороны, борьбой между крупыми товаропроизводителями на национальном и мировом рынке с преимущественным использованием методов неценовой конкуренции, с другой стороны, в большинстве случаев тщетными попытками мелких фирм конкурировать на равных с гигантами, что результируется обычно в незначительной доле рынка, занимаемой любой из мелких фирм, а также в невысокой прибыли, получаемой этими фирмами.  39.Особенности олигополистического взаимодействия предприятий  Олигополия - особая рыночная структура, при которой на рынке доминирует несколько фирм. Характерная особенность олигополистического рынка - зависимость поведения каждой фирмы от реакции и поведения конкурентов.  Крупные размеры и значительный капитал фирм крайне немобильны на рынке, и в этих условиях наибольшие выгоды обещает именно сговор между олигополистическими фирмами в целях поддержания цен и максимизации прибыли.  Производители договариваются о сотрудничестве и заключают (иногда открытое и даже оформленное) соглашение о дележе рынка - "картельное соглашение".  Картель представляет собой соглашение нескольких предприятий, устанавливающее для всех участников объем производства, цены на товар, условия найма рабочей силы, обмена патентами, разграничения рынков сбыта и долю каждого участника в общем объеме производства и сбыта. Его целью является повышение цен (сверх конкурентного уровня), но не ограничение производственной и снабженческо-сбытовой деятельности участников.  На первый взгляд, сходство картеля с монополией очевидно. Но картель весьма редко, в отличие от монополии, контролирует весь рынок, ибо вынужден учитывать политику некартелизованных предприятий. Кроме того, участники картеля имеют довольно мощный соблазн обмануть своих партнеров, снижая цены или активно рекламируя свой товар, что создает условия для захвата части рынка. Вследствие этого многие картели представляют собой временную структуру рынка и встречаются редко. К тому же законодательство многих стран считает картельную практику незаконной и противодействует ей различными методами.  Классическим примером образования и существования до сих пор картельного соглашения является, например, Организация Стран Экспортеров Нефти (ОПЕК), которая в разные периоды своей истории контролировала от 25% до 60% производства нефти индустриальных стран.  Невозможность полностью и постоянно использовать картель для взаимодействия олигополистических фирм вынуждает их идти на негласные экономические соглашения, тайную экономическую политику в области изменения цен и разграничения сфер влияния. Такое сотрудничество может проявляться как через особую экономическую политику олигополистических фирм в виде "жесткости цен" или "лидерства в ценообразовании", так и через особые организации типа "патентных пулов" (или консорциумов).  Однако, в силу перечисленных выше причин, чаще всего развиты такие формы олигополии, при которых между фирмами отсутствует формальное соглашение о контроле над рынком.  Основные характеристики олигополии.  1.Экономия от масштабов производства. Технико-экономические характеристики отрасли могут быть таковы, что минимальный уровень издержек на единицу продукции может быть достигнут фирмой при очень высоком объеме производства и сбыта продукции. Этот объем бывает столь велик, что способен удовлетворить значительную часть существующего рыночного спроса на данную продукцию.  2.Взаимозависимость фирм на рынке. Фирма-олигополист, так же как и монополист, может свободно устанавливать цены на свою продукцию. Но, в отличие от монополиста, оно старается этого не делать, поскольку последствия ее решения могут быть самыми разными в зависимости от реакции других фирм-участников рынка.  3.Жесткость цен и неценовая конкуренция. Эта неопределенность кривой спроса приводит к принципиально новому виду конкуренции в условиях олигополии. Крупные фирмы, не являющиеся признанными лидерами на рынке, пытаются избегать ценовой конкуренции и ее крайней формы - войны цен. На смену ценовой приходит неценовая конкуренция, направленная на увеличение доли рынка.  4.Слияния и поглощения. Одним из важнейших способов увеличить свою долю рынка являются слияния и поглощения. Они способны значительно поднять рыночную концентрацию в отрасли.  5.Стремление к сговору. Сговор с другими компаниями относительно уровня цен и объема производства является фактором увеличения контроля над рынком. Эта стратегия обычно является выгодной для всех участников сговора.  6.Барьеры для вхождения новых фирм на рынок. Высокие барьеры для новых фирм также поддерживают значительный уровень рыночной концентрации и сохранение олигополии. Они принимают разную форму: экономии на масштабах производства, экономии на издержках вследствие накопленного опыта, известности товара, проведенной рекламной компании, сложности товара, множественности моделей товара, капиталовооруженности и т.д.  40.Специализация промышленности, ее направления, формы и показатели  Специализация производства является одной из форм организации производства.  Специализация производства - это сосредоточение деятельности предприятия отрасли на выпуск ограниченной номенклатуры изделий или технологически однородной продукции.  Развитие специализации также беспредельно, как беспредельно само развитие техники, отмечали экономисты-классики. И это верно. Со временем лишь усиливаются те или иные формы специализации, видоизменяются их конкретные проявления.  В промышленности четко проявляются отрасли, акцентирующиеся на специализации, а значит последующее кооперирование (машиностроение, деревообработка и др.) и тяготеющие к комбинированию производства (пищевая, химическая, металлургия и др.).  В современной промышленности четко различаются три формы специализации, хотя конкретных видов множество.  К формам специализации относятся следующие.  1. Предметная.  2. Подетальная(поузловая).  3. Технологическая (постадийная).  При предметной форме специализации предприятия отрасли сосредоточивают свою деятельность на отдельных предметах, годных к самостоятельному потреблению - хлеб, вино, масло, машины, мебель и др. На основе предметной формы специализации в основном сформировались отрасли пищевой, машиностроительной, мебельной промышленности - сахарная, кондитерская, станкостроительная, автомобильная и др.  При подетальней (поузловой) форме специализации предприятия отрасли сосредоточивают свою деятельность на производство отдельных деталей или узлов готового продукта, годного к самостоятельному потреблению. Подетальная (поузловая) форма специализации применяется и довольно развита в отраслях промышленности, производящих конструктивно Сложную продукцию - машиностроение, приборостроение, автомобильная, инструментальная промышленность.  Классическим видом подетальней формы специализации является шарикоподшипниковая промышленность, производящая одну деталь - подшипники.  Технологическая (поузловая) форма специализации предполагает сосредоточение деятельности предприятий на производстве одной или нескольких фаз производства готового продукта, годного к самостоятельному потреблению. Эта форма специализации позволяет рациональнее рассредоточить отрасли промышленности, приближая одних к источникам сырья, других - к районам потребления. Классическим примером технологической (постадийной) специализации может служить добыча и производство на отдельных предприятиях отрасли руды (добыча и обогащение), чугуна из руды, стали из чугуна, проката из стали, машин из проката или болванок. В пищевой промышленности технологическая (постадийная) форма специализации весьма развита: сахаропесочные и сахарорафинадные предприятия соответствующих отраслей; первичное, вторичное виноделие и предприятия по розливу готового вина;  производство зерна - хранение и обработка зерна на элеваторах -мука - хлеб, макароны, кондитерские изделия и др.  Технологическая форма специализации в промышленности обеспечивает существенную экономию средств на транспорте, но в условиях первоначального рынка она несколько ослабла. Ведь на этой стадии рынка каждый хозяйствующий субъект ищет максимум прибыли. А это достигается сосредоточением у себя всех возможных переделов. Но это временно. Закон специализации, равно как и закон свободного и экономического размещения производительных сил, все выпрямит. Сами хозяйствующие субъекты с большой выгодой для себя и конкурентоспособностью разместят свои предприятия в соответствии с законом специализации и размещения.  Процесс специализации имеет определенный уровень. Уровень специализации производства характеризуется для различных ее форм и разнообразных сочетаний следующими показателями.  1. Удельный вес произведенной продукции специализированными предприятиями в общем объеме производства продукции отрасли:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/94/12/8151294.png  2. Удельный вес специализированных предприятий в общем числе предприятий отрасли.  3. Количество производимых видов продукции на предприятии отрасли (номенклатура).  4. Количество и доля технологически однородных групп продукции в общем объеме производства.  5. Удельный вес специализированного оборудования в общем парке машин.  Экономическая эффективность специализации весьма высока. Достижения современной промышленности во многом обеспечены специализацией производства.  Экономическая эффективность при специализации производства достигается использованием высокопроизводительного и экономичного специализированного оборудования, существенным снижением потерь рабочего времени из-за отсутствия или минимума переналадок, работой высококвалифицированных специализированных кадров, обеспечивающих высокую производительность труда на специализированных операциях. Так, на специализированных инструментальных предприятиях стоимость инструментов, метизов в несколько раз дешевле, а производительность труда гораздо выше, чем их производство на каждом машиностроительном или другом универсальном предприятии. То же самое можно сказать о расфасовочных предприятиях пищевой промышленности.  41.Сущность кооперирования, его формы и основные показатели  Кооперирование производства - одна из форм общественной организации производства, тесно связанная со специализацией и комбинированием.  Кооперирование производства - это длительные, устойчивые связи между самостоятельными предприятиями (хозяйствующими субъектами) в товарном производстве для совместного изготовления одного продукта, годного к самостоятельному потреблению. От простых взаимосвязей между производителями и поставщиками, различными хозяйствующими субъектами рынка кооперирование отличается особыми технико-экономическими условиями взаимосвязей, что обусловлено совместным производством определенного продукта. Эта форма связи между самостоятельными субъектами рынка, самостоятельными предприятиями.  Кооперирование по экономической сути - это порождение, производная от специализации производства. Специализация производства логично ведет к созданию специализированных предприятий и отраслей как высшее проявление закона разделения труда. Специализированные предприятия, как отмечалось выше, занимаются изготовлением отдельных предметов, узлов, деталей, производством части, стадии, фазы общей технологии изготовления продукта. Создание же самого готового продукта, годного к самостоятельному потреблению, требует специфических взаимосвязей, объединения общих усилий, позволяющих собрать этот готовый продукт. Кооперирование, таким образом, развивается в меру развития специализации и за ее пределами оно становится не рациональным, а просто ненужной самоцелью. Кооперирование осуществляется в разных формах. В соответствии с классическими формами специализации известны три формы:  1. Предметная.  2. Подетальная (поузловая).  3. Технологическая (постадийная).  В соответствии с территориальным расположением кооперирующихся предприятий различают:  1. Внутрирайонное.  2. Межрайонное.  Если кооперируются предприятия, расположенные в одном экономическом районе, - это внутрирайонная форма кооперирования. В случае же, если эти предприятия размещены в разных экономических районах, то такое кооперирование приобретает межрайонную форму.  По отношению к отраслевой принадлежности известны внутриотраслевые и межотраслевые формы кооперирования. Если кооперирующие предприятия относятся к одной и той же отрасли (машиностроение, приборостроение и т. п.), то это будет внутриотраслевая форма кооперирования. В случае же кооперирования предприятий разных отраслей оно приобретает межотраслевую форму.  В промышленности известны следующие показатели кооперирования.  1. Удельный вес кооперированных поставок в общей себестоимости или стоимости произведенной предприятием продукции:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/95/12/8151295.png  где: https://www.bestreferat.ru/images/paper/92/12/8151292.png - объем кооперированных поставок, млн. руб.  https://www.bestreferat.ru/images/paper/68/11/8151168.png - себестоимость или стоимость всей товарной продукции, млн.руб.  2.Количество кооперирующихся между собой предприятий. Экономическая эффективность классических форм кооперирования складывается из экономической эффективности специализации. Гораздо дешевле, например, получать кооперированные поставки, комплектующие из самостоятельных предприятий, чем производить их в небольших количествах для собственного потребления каждому предприятию. Инструменты и метизы, например, при кооперированных поставках в несколько раз дешевле, чем их производство на каждом предприятии. Здесь проявляется, безусловно, эффект крупномасштабного специализированного производства.  Кооперирование производства, как правило, развито в отраслях, производящих конструктивно сложную продукцию или требующих ее особую техническую характеристику, параметры.  В промышленности появилась особая и весьма эффективная форма кооперирования, основанная на совместном использовании близлежащими предприятиями объектов вспомогательного производства и обслуживающих хозяйств с наибольшей полнотой, загрузкой в течение всего года. Эффект и экономическая целесообразность этой специфической формы кооперирования дополняется возможностью смягчения сезонного характера деятельности многих отраслей и усилением взаимосвязи объективно родственно размещенных предприятий в зоне переработки сырья или районе потребления.  Если в межсезонье, когда работает основное производство, не всегда можно использовать технологическое оборудование и площади этих технологических цехов, то объекты вспомогательного производства и обслуживающих хозяйств всегда можно эффективно эксплуатировать другими близлежащими предприятиями. Это -ремонтно-механические мастерские, электрические установки и сети, тепловое хозяйство, подъездные пути, транспортные средства, общие производственные площади, территория, утильхозяйства и др.  В сезон всегда рациональнее используется вспомогательное производство и обслуживающее хозяйство, ибо  производство осуществляется в более крупном масштабе, а значит дешевле. В этот период, например, для близлежащего к свеклосахарному производству пищевого предприятия пар и электроэнергия приобретаются в несколько раз дешевле, чем его самостоятельное производство в небольшом объеме. Такая централизация вспомогательного  производства и обслуживающего хозяйства получает эффект концентрации производства, преимущество крупномасштабного производства.  Впервые проект кооперированного строительства родственных по характеру размещения пищевых предприятий был разработан Краснодарским проектным институтом "Севкавгипропищепром" для двух десятков комплексов, включавших свеклосахарные, винодельческие, мясные, молочные предприятия в зоне сырья (Усть-Лабинский комплекс и др.), и набора соответствующих производств на единой промплощадке в районе потребления (Геленджикский комплекс, Новосибирский комплекс и др.).  Экономический эффект от строительства и совместной эксплуатации составляет по капитальным вложениям 19-20%, а на эксплуатационных затратах - до 24-25%.  Такое кооперированное строительство пищевых предприятий было принято в свое время как типовое и обязательное, что является важным резервом развития не только пищевых и перерабатывающих, но и других отраслей промышленности России.  42.Экономическая эффективность специализации и кооперирования в промышленности и методика ее определения  Экономическая эффективность специализации и кооперирования - результат организационно-плановых мероприятий и повышения технического уровня производства. Эффективность, организационно-плановых мероприятий проявляется в снижении себестоимости вследствие роста производительности труда и уменьшения условно-постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции. Основная доля экономического эффекта от специализации приходится на повышение технического уровня производства и качества продукции. Оба эти направления увеличения эффективности производства действуют одновременно.  Специализация - важный фактор повышения эффективности общественного производства, так как она открывает простор для широкого использования новой высокопроизводительной техники, для все более полной механизации и автоматизации производства, делает экономически оправданным ее применение в массовом производстве, ибо это резко повышает производительность труда и качество выпускаемой продукции.  Специализация, таким образом, способствует научно-техническому прогрессу.  Рациональное развитие специализации оказывает большое влияние на все стороны совершенствования общественного производства и на повышение его эффективности. Для определения экономической эффективности специализации производства используются три основных показателя:  1. Экономия текущих затрат на производство продукции и транспортных расходов на ее доставку потребителям.  2. Экономия капитальных вложений и срок их окупаемости.  3. Годовой экономический эффект от специализации производства продукции  Экономическая эффективность специализации и кооперирования промышленного производства определяется рядом факторов.  • Специализация создает условия для расчленения процесса производства продукции на более мелкие операции, каждая из которых закрепляется за рабочими местами, расположенными по ходу технологического процесса.  • Специализация, детализируя и расчленяя производственные процессы, создает предпосылки и благоприятные условия для внедрения эффективных средств комплексной механизации и автоматизации производства.  • Специализация обеспечивает более полное использование действующего оборудования. Любая высокопроизводительная машина может быть использована на полную мощность только при постоянном выпуске конструктивно и технологически однородной продукции на основе ее унификации, типизации и стандартизации. Чем выше производительность машины, тем выше должна быть массовость производства продукции, для изготовления которой она предназначена.  • На специализированных предприятиях технический уровень производства значительно выше, чем на универсальных.  • Специализация позволяет максимально упростить производственную структуру предприятий, т.е. число основных, вспомогательных и обслуживающих цехов и хозяйств. Чем уже номенклатура технологически однородной продукции (иными словами, чем глубже специализировано производство), тем меньшее число структурных подразделений входит в состав предприятий.  • На основе специализации и кооперирования производства возникают более устойчивые связи с поставщиками и потребителями, а следовательно, упрощаются материально-техническое обеспечение и сбыт. Для специализированного предприятия требуется ограниченная номенклатура сырья, материалов и комплектующих изделий, поставляемых по кооперированию.  • Специализация производства способствует развитию и укреплению малого бизнеса.  Условно годовую (сравнительную) экономическую эффективность Эг специализации можно определить по формуле приведенных затрат с учетом изменения себестоимости и транспортных расходов:  Эг= [(С1+ТР1 ) - (С2 +ТP 2 )] /А2 .  С1 и С2 - полная себестоимость единицы продукции соответственно до и после проведения специализации;  ТР1иТP 2 - транспортные расходы по доставке готовой продукции до и после проведения специализации;  А2 - годовой объем выпуска продукции (по плану) после проведения специализации.  Годовой экономический эффект от специализации можно рассчитать по формуле:  Эгэ = [ ( С1 + Тр1 + Ен \* К1 ) – ( С2 + Тр2 + Ен \* К2 ) ] / А‘2  где Ен- нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;  К1 и К2 - удельные капитальные вложения соответственно до и после проведения специализации;  А‘2 -годовой объем выпуска продукции (фактический) после проведения специализаций.Окупаемость капитальных вложений на проведение специализации (Т) определяется по формуле:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/96/12/8151296.png  где К - объем капитальных вложений на осуществление специализации;Ф - стоимость основных фондов, высвобождаемых в результате специализации и направляемых в другие производства или реализуемых.  Для обоснования эффективности специализации могут приниматься в расчет и другие частные показатели эффективности: средняя годовая выработка на одного работающего, трудоемкость, материалоемкость, фондоотдача, рентабельность и др.  Если капитальные затраты неодинаково распределяются во времени или текущие издержки производства существенно меняются по годам эксплуатации, то при расчетах годового экономического эффекта учитывается фактор времени с коэффициентом приведения разновременных затрат dt к текущему моменту:  dt = (1+Е)https://www.bestreferat.ru/images/paper/97/12/8151297.png,  где Е - норматив приведения (0.1);t- число лет от второго года проведения специализации до года осуществления затрат и получения результатов.  Затраты и получаемые результаты до начала расчетного года умножают на dt, а после начала расчетного года - делят на этот коэффициент.  Развитие специализации и кооперирования производства приносит не только положительный эффект, но отрицательный. При всех преимуществах специализированного производства (использование передовой техники и технологии, сокращение производственного цикла, снижение себестоимости, рост производительности труда, повышение квалификации кадров, развитие стандартизации и унификации, повышение качества выпускаемой продукции и, следовательно, рост конкурентоспособности предприятий) оно становится слишком зависимым от состояния рынка. При колебаниях спроса на продукцию, выпускаемую узкоспециализированным предприятием, его устойчивость оказывается ниже, чем у неспециализированного предприятия. Стремление производителей снизить риск убытков от колебаний спроса и падения цен привело к возникновению тенденции к диверсификации производства.  К недостаткам специализации и кооперирования следует отнести такие моменты:  · Рост транспортных расходов на единицу продукции вследствие увеличения радиуса кооперирования;  · Монотонность в работе, поэтому в этом случае необходимо принимать определенные меры по снижению отрицательного воздействия этого явления на работника.  Все вышеперечисленные положительные и отрицательные стороны необходимо учитывать при планировании и развитии специализации и кооперирования с целью нахождения оптимального варианта.  43.Стандартизация, унификация и типизация - организационные основы специализации и кооперирования  Важной предпосылкой успешного развития специализации и кооперирования в промышленности являются стандартизация, унификация и типизация изделий, узлов, деталей способствующих увеличению серийности и массовости производства. Научно-технический прогресс в промышленности характеризуется, с одной стороны, увеличением и частой сменой номенклатуры производимой продукции, а с другой — усилением специализации в целях получения более дешевой продукции. Это противоречие может быть разрешено на основе организации массового и крупносерийного производства однотипных изделий или полуфабрикатов, которое непосредственно связано со стандартизацией и унификацией.  В настоящее время в стране по государственным, отраслевым стандартам и техническим условиям выпускается около 80% всей промышленной продукции. Многие мероприятия в области стандартизации Россия проводит в рамках международного разделения труда.  Важное направление совершенствования стандартов — комплексность их разработки и внедрения. Она предполагает единые требования к сырью, материалам, полуфабрикатам, комплектующим изделиям, к методам контроля и испытания готовых изделий и продуктов, к условиям их транспортировки, хранения и потребления.  Чем больше промышленных изделий охвачено унификацией и стандартизацией, тем легче организовать специализированные производства по изготовлению конструктивно и технологически подобной продукции. Специализация - одно из направлений государственной технической политики.  · Стандартизация - это деятельность по установлению норм, правил и характеристик в целях обеспечения:  \* безопасности продукции, работ и услуг для окружающей среды жизни и имущества;  \* технической и информационной совместимости, а также взаимозаменяемости продукции;  \* качества продукции, работ и услуг в соответствии с уровнем развития науки, техники и технологии;  \* единства измерений;  \* экономии всех видов ресурсов;  \* безопасности хозяйственных объектов с учетом риска возникновения природных и техногенных катастроф и других чрезвычайных ситуаций;  · обороноспособности и мобилизационной готовности страны.  Стандартизация основывается на принципах опережения и комплексности.  Принцип опережения заключается в установлении повышенных норм, требований к объектам стандартизации, которые согласно прогнозам будут оптимальными в последующем.  Принцип комплексности состоит в согласовании показателей взаимосвязанных компонентов, входящих в объект стандартизации. Комплексность обеспечивается включением в программу стандартизации изделий, сборочных единиц, деталей, полуфабрикатов, материалов, сырья, технических средств, методов подготовки и организации производства. В итоге стандартизация обеспечивает взаимоувязку всех сторон изготовления и потребления продукции в целях удовлетворения возрастающих потребностей при оптимальных затратах живого и прошлого труда.  На основе унификации и стандартизации достигается концентрация производства однородных изделий на предприятиях оптимальных размеров, что обеспечивает рост производства и производительности труда, лучшее использование производственного аппарата, сырьевых и трудовых ресурсов, повышение качества продукции и, как следствие, рост прибыли.  На современном этапе рыночной экономики одна из важнейших технико-экономических задач - изменение структуры предприятий путем освобождения их от производства для собственных нужд заготовок, деталей, узлов, являющихся продукцией общеотраслевого применения, и организации их выпуска на специализированных межотраслевых производствах.  Генеральная линия в развитии межотраслевых производств - создание новых высокоэффективных мощностей в таких объемах и в такие сроки, которые позволяли бы в ближайшие годы ликвидировать образовавшийся разрыв в специализации изделий межотраслевого назначения.  Создание специализированных заводов не только откроет новые пути совершенствования процессов в самом производстве, но и изменит производственные взаимосвязи. Расширение круга потребителей и, следовательно, технических требований к продукции, изготавливаемой в одном производстве, отношение к ней, как к готовой продукции, приносящей прибыль, неизбежно приводит к повышению качества и. как следствие, не только к росту прибыли, но и к повышению конкурентоспособности продукции.  На развитие и углубление специализации производства решающее воздействие оказывает уровень стандартизации. Невозможно планировать развитие специализации производства по выпуску конкретной продукции без одновременного планирования роста конструктивно и технологически однородной продукции. Чем выше уровень стандартизации, тем выше уровень специализации производства.  Для анализа уровня специализации необходим выбор и обоснование критериев, которые должны:  · давать оценку уровня специализации, позволяющую сравнивать во времени специализацию одного предприятия с другими;  · показывать относительный уровень экономической эффективности специализации;  · допускать агрегатирование от низшего звена производства (участка, цеха) до высшего (предприятия);  · реагировать на изменения технического уровня производства;  · отличаться простотой расчета;  · обладать универсальностью применения.  Анализ этих требований показывает, что критерий специализации не может быть простым. Он должен учитывать показатели доли профильной продукции, стандартизации, экономического эффекта, полученного вследствие ограничения номенклатуры выпускаемой продукции. С учетом этих показателей обобщенный критерий специализации предприятия, отрасли по отношению к изделию j-го типа определяется по формуле:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/98/12/8151298.jpeg  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/99/12/8151299.jpeg– показатели, отражающие соответственно долю профильной продукции (дифференциация предприятия в пределах отрасли и вне ее); стандартизацию (роль стандартизации б изменении уровня специализации производства), экономический эффект (до экономического эффекта планового или фактического) от мероприятий, связанных со специализацией производства изделия j-гo типа; меры технологической готовности предприятия к выпуску изделия j-ro типа.  Обобщенный критерий специализации находится в пределах https://www.bestreferat.ru/images/paper/00/13/8151300.jpeg  Коэффициенты https://www.bestreferat.ru/images/paper/01/13/8151301.jpegстрого зависят от анализируемой производственной системы и для каждого конкретного расчета могут быть приняты постоянными. Их можно обобщить в виде некоторого коэффициента:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/02/13/8151302.jpeg  В результате получаем простую формулу, отражающую взаимосвязь критериев специализации и стандартизацииhttps://www.bestreferat.ru/images/paper/03/13/8151303.jpeg  Часто задача стандартизации решается в зависимости от планов специализации производства и тогда планировать уровень можно в соответствии с соотношением https://www.bestreferat.ru/images/paper/04/13/8151304.jpeg  https://www.bestreferat.ru/images/paper/05/13/8151305.jpeg  Соблюдение рациональных соотношений уровней стандартизации и специализации производства позволит составлять научно обоснованные планы развития и углубления специализации производства.  · Унификация  Основой стандартизации в отраслях промышленности, и особенно машиностроении, является унификация, представляющая собой процесс приведения продукции и средств производства или их элементов к единой форме, размерам, структуре и составу. Широкая унификация общемашиностроительных деталей и узлов позволяет создавать на одной и той же базе различные модификации машин одинакового значения, но разной размерности либо различного функционального назначения — из одних и тех же узлов и деталей. Если рассмотреть унификацию более подробно то можно сказать… Основная цель унификации состоит в устранении неоправданного многообразия изделий одинакового назначения и разнотипности их составных частей, а также приведении к возможному единообразию способов их изготовления. При унификации соблюдается принцип конструктивной преемственности. В изделие новой конструкции в максимальной степени вводятся детали и узлы, уже применяющиеся в других конструкциях. Это обеспечивает использование одинаковых полуфабрикатов, деталей и узлов для производства изделий разного назначения.  Применение общих конструктивных решений позволяет создавать на одной основе различные модификации изделий.  Исторически сложившаяся в стране организационная структура на основе замкнутой системы самообеспечения многими полуфабрикатами привела к многономенклатурности производств на многих предприятиях. Выпуск изделий дублируется предприятиями различных отраслей. Так, в машиностроении многие виды продукции, которые при соответствующей унификации и стандартизации могли бы выпускаться в больших количествах на современном оборудовании, изготовляются сейчас на универсальном оборудовании небольшими партиями.  Следует отметить недостаточную унификацию семейства машин и других изделий различного назначения на основе базовой модели; максимальное использование в различных изделиях однотипных полуфабрикатов (агрегатов, узлов, деталей и т.п.); агрегатирование; типизацию технологических процессов и др.  · Типизация  Одной из форм стандартизации является типизация - сведение к целесообразному минимуму наиболее рациональных типов, видов, марок продукции, конструкций машин, оборудования и приборов, зданий, сооружений и технологических процессов.  Работа по стандартизации, унификации и типизации в конечном счете сводится к установлению оптимального, относительно небольшого числа рациональных видов промышленной продукции, поэтому она оказывает существенное влияние на развитие специализации и кооперирования, обеспечивает высокий организационно-технический уровень и большой экономический эффект в отраслях промышленности, и прежде всего в машиностроении.  Стандартизация и унификация базовых деталей машин и оборудования позволяет изготовлять их крупными сериями с применением средств механизации и автоматизации производственных процессов, что способствует росту производительности труда и снижению себестоимости продукции.  Многие мероприятия в области стандартизации СССР проводил вместе с другими странами в рамках СЭВ. Советский Союз осуществлял двустороннее сотрудничество в области стандартизации с рядом социалистических, и капиталистических стран. Использование нашей страной международных стандартов содействует активизации научно-технического сотрудничества с другими государствами, помогает устранять трудности в международной торговле, повышать конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке. В целях действенного использования международной стандартизации, при осуществлении мероприятий по повышению технического уровня и качества новой техники и для сокращения сроков ее создания предполагается расширить участие соответствующих организаций нашей страны в международных организациях по стандартизации и метрологии.  Теперь, когда проблема эффективности и качества признана центральной проблемой развития отечественной экономики, значение государственной стандартизации еще более возрастает. Органы Государственного комитета Российской Федерации по стандартизации и метрологии (Госстандарт России) должны повысить требовательность к качеству разрабатываемых стандартов, обеспечить оперативность их рассмотрения и внедрения.  Получит дальнейшее развитие комплексная стандартизация, на основе которой можно выработать и реализовать согласованные требования к сырью, материалам, комплектующим изделиям и готовой продукции.  44.Планирование специализации и кооперирования в промышленности  План специализации и кооперирования производства является составной частью плана развития промышленности. План развития специализации тесно связан с планами развития производства продукции в натуральном выражении, развития и внедрения новой техники и прогрессивных технологических процессов, производственных мощностей, капитальных вложений, с мероприятиями по совершенствованию управления промышленностью, оказывающими большое влияние на изменение уровня специализации.  Планирование специализации и кооперирования в. промышленности ставит" своей задачей:  • углубление и повышение уровня предметной, технологической и подетальной форм специализации, а также специализации вспомогательных производств;  • освобождение предприятий, объединений и отраслей от производства непрофильной продукции;  • формирование новых специализированных отраслей и производств;  • удовлетворение потребностей промышленности и других отраслей народного хозяйства в запасных частях, инструменте, технологической оснастке;  • обеспечение потребностей промышленности в изделиях общемашиностроительного применения;  • расширение производства предметов народного потребления на предприятиях отраслей тяжелой индустрии.  Исходной базой разработки плана специализации и кооперирования является глубокий и всесторонний анализ достигнутого уровня названных форм общественной организации производства и задачи развития промышленности в планируемом периоде. В процессе анализа проводятся балансовые расчеты производства и потребления изделий, полуфабрикатов, поковок, штамповок и т. д., уточняются производственные возможности специализированных предприятий, цехов и участков, соответствие выпускаемых изделий профилю этих подразделений, рассредоточенность производства однородной продукции по цехам и участкам и ее целесообразность, возможности получения предприятиями-потребителями деталей и узлов в порядке внутриотраслевого и межотраслевого кооперирования.  Полученные в результате анализа данные служат основой для разработки мероприятий по дальнейшему развитию и углублению специализации промышленного производства.  План развития специализации производства предусматривает:  • максимальное увеличение выпуска продукции на специализированных предприятиях и освобождение от изготовления продукции, не соответствующей их основному профилю;  • всемерное развитие подетальней и технологической специализации, учитывая их высокую экономическую эффективность;  • организацию на современном технологическом уровне централизованного производства заготовок, деталей, узлов, инструмента и других изделий массового межотраслевого и отраслевого применения на специализированных предприятиях и в цехах;  • создание специализированных предприятий для централизованного ремонта оборудования;  • внедрение стандартизованных и унифицированных деталей и узлов машин с целью создания условий для специализации в тех отраслях машиностроения, где преобладают методы мелкосерийного и индивидуального производства;  • рациональное формирование новых отраслей и производств, способствующих наибольшей экономии затрат общественного труда;  • расчеты капиталовложений на развитие специализации производства;  • расчеты экономической эффективности повышения уровня предметной, подетальной и технологической специализации, а также развития специализации вспомогательных производств.  Планы развития специализации разрабатываются в отраслевом и территориальном разрезах. Задача сочетания отраслевого и территориального планирования специализации вызывает необходимость составления сводных планов специализации и кооперирования в республиках и крупных экономических районах страны как составных частей государственного плана специализации и кооперирования.  Развитие и углубление специализации в промышленности предопределяет расширение производственного кооперирования, которое осуществляется на основе планов кооперированных поставок. Главная задача планирования кооперирования состоит в установлении наиболее рациональных производственных связей между предприятиями, отраслями и экономическими районами, в особенности максимального использования имеющихся производственных мощностей и получения продукции с минимальными общественными издержками.  Большое внимание при этом уделяется расширению прямых производственных связей между предприятиями (объединениями).  45.Сущность, формы и показатели уровня комбинирования  Комбинирование производства - это соединение в рамке одного предприятия производства продукции различных отраслей промышленности, основанное на последовательности стадии переработки сырья, или одно, играющее по отношению к другому вспомогательную роль. По установившейся практике эта вспомогательная роль ограничивается частичной переработкой отходов основного производства или комплексным использованием сырья.  Из определения и сложившейся экономической практики следует, что существенными признаками комбинирования производства являются следующие.  1. Ограниченность производств рамками одного предприятия.  2. Соединение в рамках одного предприятия разнородных производств, то есть производств различных отраслей промышленности или народного хозяйства.  3. Соединение этих разнородных производств на основе:  а) последовательности стадий переработки сырья;  б) переработки отдельных отходов основного производства;  в) комплексной переработки сырья, то есть переработки всех отходов.  Любая иная форма организации производства, лишенная хотя бы одного из этих существенных признаков, не может называться комбинированием.  Формы комбинирования следуют из третьего существенного признака. Вариантов сочетаний разнообразных производств, экономически и технологически тесно соединенных, множество, типов комбинатов много, а форм комбинирования три.  К формам комбинирования относятся:  1. Комбинирование, основанное на последовательности соединения стадий переработки сырья (вертикальная форма).  2. Комбинирование, основанное на использовании отдельных отходов основного производства (горизонтальная форма).  3. Комбинирование, основанное на полном использовании всех отходов основного производства (горизонтальная форма).  Нетрудно заметить, что экономическая суть второй и третьей форм комбинирования совпадают, различаются они только степенью охвата промышленной переработкой образующихся отходов основного производства. Поэтому они относятся к горизонтальной форме. Таким образом, вторая и третья формы комбинирования экономически однородны, а различаются лишь степенью охвата переработки отходов и отбросов. Поэтому в дальнейшем при выявлении источников экономической эффективности комбинирования производства формы будут сгруппированы на вертикальную и горизонтальную.  К показателям уровня комбинирования производства относятся следующие.  1. Удельный вес продукции комбинатов в общем объеме произведенной продукции отрасли:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/90/12/8151290.png  где: https://www.bestreferat.ru/images/paper/91/12/8151291.png - уровень комбинирования; https://www.bestreferat.ru/images/paper/92/12/8151292.png - объем продукции, произведенный комбинатами  https://www.bestreferat.ru/images/paper/68/11/8151168.png- общий объем продукции отрасли.  2. Доля комбинатов в общем числе предприятий отрасли.  3. Число производств (стадий фаз, производства), объединенных одним комбинатом.  46.Особенности комбинирования в различных отраслях промышленности.  Комбинирование характерно для многих отраслей промышленности, но наиболее широко распространено в таких отраслях, как черная и цветная металлургия, химическая и нефтехимическая, лесная и деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная, угольная и энергетическая, пищевая и легкая. Учитывая технико-экономические особенности отраслей, используемые сырьевые ресурсы с точки зрения возможностей комбинирования, отрасли группируют таким образом:  • добывающие;  • обрабатывающие с преобладанием химических процессов;  • обрабатывающие с преобладанием механических процессов;  • энергетика.  Комбинирование в отраслях добывающей промышленности. Поскольку почти все виды полезных ископаемых, древесина требуют дальнейшей переработки, включающей такие процессы, как измельчение, окускование, классификацию, сортировку и т.д., то и комбинирование в добывающей промышленности осуществляется на основе добычи и обогащения сырья.  Нередко комбинирование предприятий добывающей промышленности с предприятиями обрабатывающей промышленности: рудников и горно-обогатительных комбинатов – с металлургическими заводами; нефтяных промыслов – с нефтеперерабатывающими заводами; угольных шахт и карьеров – с коксохимическими заводами.  Здесь наиболее приемлемы формы комбинирования на основе последовательной и комплексной переработки сырья. Основные слагаемые экономической эффективности таких комбинатов – экономия на транспортных расходах и снижение потерь сырья при транспортировке.  Комбинирование в обрабатывающих отраслях с преобладанием химических процессов распространено наиболее широко, так как для его развития имеются благоприятные условия. К таким отраслям относится химическая промышленность, химическая переработка древесины, черная и цветная металлургия, пищевая промышленность и др.  Для химической промышленности характерно существование и сочетание трех основных форм комбинирования, однако, преимущественное развитие получило комбинирование на базе сочетания последовательных стадий переработки сырья с его комплексным использованием. На последовательной переработке сырья вплоть до получения готовой продукции основаны комбинаты, производящие синтетический каучук.  Примером комбинирования на базе использования отходов производства для выработки других видов продукции является получение каменноугольной смолы, образующейся при коксовании углей, – сырья для фармацевтической и парфюмерной промышленности, производства пластмасс.  Экономическая эффективность комбинирования в химической промышленности обусловлена наличием единого общезаводского хозяйства (ремонтных и энергетических подразделений, коммуникаций, складов и др.), экономией на транспортных расходах, лучшим использованием сырьевых и топливно-энергетических ресурсов.  В нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности основной формой комбинирования является комплексная переработка природных и попутных газов и нефти, при которой кроме топлива получают большое количество разнообразной химической продукции, в том числе синтетические смолы, пластмассы, синтетический каучук, искусственные и синтетические волокна. Огромное значение имеет сочетание нефтепереработки с нефтехимией, создание крупных межотраслевых нефтехимических комплексов. Так, в данном случае на 7 – 10 % снижается себестоимость нефтехимикатов, на 15 – 20 % уменьшаются капитальные вложения.  Благоприятные условия для комбинирования имеются в черной металлургии. В металлургических комбинатах отрасли соединены производства на основе последовательных ступеней переработки металлургического сырья.  Экономия при комбинировании в черной металлургии достигается во многом за счет экономии топлива, сырья, транспортных расходов и капитальных вложений в строительство шахт. Сокращаются вредные выбросы в атмосферу.  В цветной металлургии особенность комбинирования – широкое распространение комплексного использования сырья. Это связано с тем, что используемые полиметаллические руды содержат различные компоненты.  Эффективно комбинирование цветной металлургии с химической промышленностью.  В лесной и деревообрабатывающей промышленности комбинирование базируется на многоступенчатой и комплексной механической, термической и химической обработке древесины, что позволяет использовать ее наиболее эффективно. Особенно распространена форма комбинирования, основанная на последовательных стадиях переработки сырья. Например, комбинирование лесозаготовок с лесопильно-деревообрабатывающим производством.  Распространена в отрасли форма комбинирования, базирующаяся на использовании отходов производства.  Практически на всех крупных деревообрабатывающих комбинатах отходы идут на изготовление древесных плит, технологической щепы.  В целлюлозно-бумажной промышленности производство основано на последовательной переработке сырья с использованием отходов производства. Так, на целлюлозно-бумажных комбинатах первым переделом является переработка древесины в целлюлозу, вторым – получение из нее бумаги, а третьим – изготовление различных писчебумажных изделий. Кроме того, на комбинатах имеются производства, перерабатывающие отходы древесины, а также твердые и жидкие отходы, которые образуются на стадии подготовки сырья и варки целлюлозы. Это производство древесных плит, кормовых дрожжей и другой продукции.  В лесной и деревообрабатывающей промышленности развито также комбинирование, где применяются все три его формы.  Лесопромышленный комплекс состоит из целлюлозно-бумажного комбината, картонного, лесопильного, деревообрабатывающего, фанерного, гидролизного, дрожжевого, производства канифоли и других предприятий. На таких комплексах коэффициент использования древесины составляет 80 – 90 %, себестоимость продукции ниже на 10 – 15 % и на 20 – 25 % ниже трудоемкость.  Как видно, экономическая эффективность комбинирования в лесной и деревообрабатывающей промышленности обусловлена, как и в других отраслях, экономией на капитальных вложениях, транспортных расходах, снижении текущих расходов.  Развитие комбинирования в пищевой промышленности позволяет комплексно использовать ценное пищевое сырье, отходы производства. В связи с этим широкое развитие получили мясные, молочные, сахаро-рафинадные и другие комбинаты.  Наиболее характерны для пищевой промышленности комбинаты, сочетающие в себе производства, осуществляющие последовательные стадии переработки сырья, с производствами, основанными на комплексном использовании сырья и отходов.  Комбинирование в пищевой промышленности имеет высокую экономическую эффективность, обусловленную не только наличием общего вспомогательного и обслуживающего хозяйства, общих коммуникаций, но и сокращением транспортных расходов, лучшей сохранностью продукции, особенно скоропортящейся, сокращением эксплуатационных расходов в результате более полного использования производственных мощностей, экономии затрат живого труда и т.д.  Комбинирование в обрабатывающих отраслях с преобладанием механических процессов существует также в тех производствах, при осуществлении которых изменяется форма предмета труда, – в машиностроении, легкой промышленности.  Однако в машиностроении комбинирование широко не распространено, поскольку оптимальные размеры производств в машиностроении и смежных с ними отраслях резко отличаются.  Экономическая эффективность комбинирования связана с уменьшением расходов на транспортировку и с экономией топлива в кузнечных цехах, куда слитки поступают горячими.  В легкой промышленности возможности комбинирования невелики, и развивается оно преимущественно в текстильной промышленности, для которой характерны комбинаты, основанные на последовательных стадиях технологической переработки сырья.  На текстильных комбинатах также имеет место комбинирование, сочетающее последовательные стадии переработки сырья с использованием его отходов. Так, при комбинировании суконного и камвольного производств очесы камвольного производства используются при изготовлении сукна.  Основным слагаемым эффективности комбинирования в легкой промышленности, как и в машиностроении, является экономия на транспортных и складских расходах.  В энергетической промышленности в основе комбинирования – использование топлива.  Целесообразно комбинирование электростанций с химическими предприятиями с целью извлечения из топлива перед его сжиганием ценных химических компонентов.  47.Экономическая эффективность комбинирования в промышленности  Комбинирование производства является одной из наиболее эффективных форм организации производства. Комбинирование аккумулирует экономический эффект, достигаемый концентрацией. специализацией и кооперированием производства.  Комбинат, обычно, крупное предприятие и, следовательно, пользуется всеми преимуществами концентрации производства, крупномасштабного производства. Комбинат получает эффект и специализации производства, равно как и кооперирования. Кроме того, комбинаты имеют дополнительный эффект, вытекающий из факта тесного соединения технологически и экономически взаимосвязанных производств.  Источники экономической эффективности комбинирования производства более наглядно видны при рассмотрении по его отдельным формам - вертикальной и горизонтальной.  При вертикальной форме комбинирования производства экономический эффект достигается за счет следующего.  1. Достигается экономия на административно-управленческих расходах. Добавляемые при комбинировании новые производства не увеличивают расходы соразмерно, они возрастают незначительно.  2. В отдельных отраслях, например, при комбинировании металлургического производства используется физическое тепло полупродуктов. А значит снижается расход энергии на производство каждого из этих видов продукции.  Следовательно, одним из важнейших источников экономии при комбинировании производства являются теплоэнергетические ресурсы.  3. Значительное снижение расходов достигается на транспортных затратах. Полупродукты обрабатываются на комбинате в едином потоке, без транспортировки с завода на завод, без излишних погрузочно-разгрузочных работ.  4. Несомненный эффект обеспечивает используемый при вертикальном комбинировании сам непрерывно-поточный метод производства.  Все вышесказанное хорошо видно на схеме конкретного вертикального комбинирования:  руда —> чугун —> сталь —> прокат;  свекла —> сахар-песок —> сахар-рафинад —> кондитерское изделие.  Экономический эффект при горизонтальных формах комбинирования складывается из:  1. Экономии на сырьевых ресурсах. Продукт удешевляется по мере утилизации отходов и отбросов. В отраслях пищевой промышленности это весьма эффективно, ибо доля сырья в себестоимости продукции превышает 80%.  2. Снижения затрат на транспортных расходах по перемещению отходов и отбросов. Вне комбинирования на их вывоз тратятся средства, к тому же засоряя окружающую среду или осуществляя дополнительные расходы на их уничтожение. При комбинировании же они перерабатываются на месте их возникновения.  3. Сокращения административно-управленческих расходов. При переработке отходов и отбросов на специализированных самостоятельных утильпредприятиях нужен соответствующий штат как общехозяйственный, так и цеховой. При комбинировании же нужен лишь небольшой цеховой штат из начальника (мастера) и учетчика.  4. Достигаемого экологического эффекта.  При комбинировании совместно всеми производствами используются не только объекты вспомогательного производства, как при кооперировании особой фирмы, но и многие объекты основного производства и персонал. Вот почему экономический эффект при рациональном комбинировании кратно превышает достигаемый эффект при кооперировании на совместном использовании части производственного потенциала.  Величина экономического эффекта тем выше, чем больше охват стадий или видов перерабатываемых отходов, но при обязательном условии соблюдения минимально допустимых масштабов производства. Так, при комбинировании по схеме "мука-хлеб", если взять достигаемый эффект за 1,0, то по схеме "мука-хлеб-макароны" он составит 1,2, а если еще добавить "комбикорма из отходов и кондитерские изделия из муки" - 1,5, то есть возрастает в 1,5 раза. Аналогичный эффект достигается и в металлургии.  Экономическая эффективность комбинирования производства бесспорна. Однако при сравнении с другими формами и методами организации производства требуется специальная сравнительная расчетная эффективность, как частный вариант определения экономической эффективности инвестиций.  Как было отмечено выше, комбинирование в современных условиях выходит за рамки промышленности и приобретает межотраслевую форму. Под межотраслевым комбинированием следует понимать соединение в рамках одного предприятия производства продукции различных отраслей народного хозяйства на тех же условиях последовательности переработки (выращивания, добычи, обработки) сырья вплоть до получения готового продукта.  Так, в меру создания объективных условий и в силу экономической целесообразности появились агропромышленные комбинаты (варианты агропромышленной интеграции соответствующего организационного оформления), домостроительные комбинаты (комбинирование промышленного и строительного производства) и др.  Такое межотраслевое комбинирование дает высокий социально-экономический эффект. Сегодня, например, без домостроительных комбинатов, без промышленного производства трудно себе представить строительство в чистом виде. Здесь существенно снижается проблема сезонности.  Как известно, в агропромышленном комплексе теряется до 40% выращенного дорогостоящего, трудоемкого, ценного сырья. Ликвидация этих потерь на основе крупномасштабного агропромышленного комбинирования позволила бы решить крупную социально-экономическую задачу - укрепить позиции отечественного производителя пищевых продуктов конкурентоспособными изделиями, более дешевыми, чем импортные. Качество же наших пищевых продуктов никогда не уступало импортному.  При таком агропромышленном комбинировании более эффективно используется персонал как в сельскохозяйственном, так и промышленном производстве. Персонал в сезон производства используется по экономической необходимости, по существу не подвергаясь сезонности.  Целенаправленное выращивание сырья, уборка, хранение и переработка в оптимальный срок позволяет значительно дешевле производить конечную продукцию и несравненно лучшего качества. При этом основные технико-экономические показатели в целом по агропромышленному комбинированию значительно выше, чем на специализированных. То же самое можно сказать и о домостроительных комбинатах.  Таким образом, межотраслевое комбинирование, как высшая стадия развития межотраслевой интеграции, весьма эффективно и перспективно.  Дальнейшему динамичному развитию комбинирования производства способствует быстрейшее решение ряда теоретических проблем, в числе которых:  1. Разработка научно обоснованной методологии и методики распределения комплексных затрат на все виды производимой комбинатом продукции.  2. Выбор наиболее оптимального типа комбината с точки зрения как возможности органичного соединения наиболее тесно технологически и организационно-экономически взаимосвязанных производств, так и высокой управляемости комбинатом.  3. Разработка экономически выгодных и технически простых технологических схем промышленной переработки отходов и отбросов основного производства.  4. Создание схемы, системы и основополагающих принципов управления таким сложным предприятием, каким является комбинат.  5. Разработка научно обоснованных принципов ценообразования на дополнительную продукцию комбинатов.  6. Определение оптимальных размеров комбинатов, исходя из оптимальных размеров комбинируемых производств.  48.Цена, ее принципы и ценообразующие факторы  Цена – сумма денег, которую покупатель (потребитель) платит продавцу (производителю) в обмен на товар. Цена – это эквивалент обмена товара на деньги. Она выполняет различные функции:  1. показывает конъюнктуру рынка, является орудием конкурентной борьбы;  2. является фактором уровня, структуры и соотношения спроса и предложения;  3. является инструментом получения прибыли и управления эффективностью производства;  4. является индикатором уровня жизни населения, т.к. влияет на объем потребления и уровень реальных доходов населения.  На уровень и структуру цены влияют факторы:  · условия платежа и поставки,  · количество товара,  · комплектация товара,  · законодательное регулирование.  Максимальную цену, которую может запросить производитель за свой товар, определяет спрос. Минимальную цену определяют издержки производства.  Цена товара должна покрыть постоянные и переменные издержки предприятия на определенный объем товарного выпуска, а также дать прибыль.  Основными элементами цены являются:  · издержки производства, прибыль, НДС (акцизы),  · оптово-посреднические надбавки,  · торговые надбавки  https://www.bestreferat.ru/images/paper/06/13/8151306.jpeg  Рис. 1 Состав отпускной и розничной цены  Выделяют следующие ценообразующие факторы: Затраты; Ценность товара; Спрос и его эластичность; Конкуренция; Государственное влияние.  Существует два основных подхода к ценообразованию: затратный и ценностный.  Затратный подход объединяет группу методов ценообразования, принимающих в качестве отправной точки фактические затраты фирмы на производство и организацию сбыта товара. В рамках затратного подхода выделяют определённые методы расчёта цен, а сами цены, определённые таким образом, получили название - "цены с ориентацией на издержки".  В этой группе методов расчёта цен выделяют:  Прайсинговые методы - в основе лежит принцип "издержки плюс прибыль". В качестве издержек могут использоваться полные, усреднённые, предельные, стандартные или нормативные затраты (полные, усреднённые, предельные затраты связаны с реальным производством; стандартные и нормативные оторваны от производства фирмы, они приняты при нормальных условиях производства - используются, когда нужно ограничить издержки). В качестве прибыли чаще всего берут среднеотраслевую, если иное не определено законодательством (идёт "накидка" на издержки) - есть товары, на которые "накидка" регулируется. Но существуют и другие методы определения прибыли — например, целевая прибыль. Если какое-то предприятие в силу определённой ситуации на рынке может воздействовать на цену (убедить или заставить рынок), то тогда оно может задавать прибыль (по модели "точки безубыточности").  Методы поэлементного расчёта цен. Когда используются эти методы, делается расчёт основных категорий затрат (например, прямые расходы на материалы, на заработную плату), а все другие категории затрат рассчитываются в процентах от основных показателей (выбирается показатель самый надёжный или более жёстко связанный с объёмом производства).  Методы, основанные на установлении фиксированной цены. Эти методы используют, когда существуют стандартные цены (например, в случае стандартной продукции - массового, поточного производства). Работа с фиксированными ценами предусматривает возможность их изменения. Существуют различные методы, наиболее распространённый - корректировка по скользящей шкале. Основой для шкалы может быть, например, изменение стоимости валюты или наступление определённого события (например, инфляция). Особенность метода заключается в том, что порядок пересчёта должен быть отражён в договоре.  Ценностное ценообразование - установление цен таким образом, чтобы это обеспечивало фирме получение большей прибыли за счёт достижения выгодного для неё соотношения "ценность товара / затраты на товар".  В рамках ценностного ценообразования формируются цены с ориентацией на спрос. Наиболее известный метод - метод установления цены на основе ощущаемой ценности товара. Один из методов реализации этого метода ценообразования - это магазины без цен (например, антикварные магазины, скопление магазинов для туристов). На практике сложность этого метода упирается в уровень квалификации продавцов. Процесс торга - основной процесс при данном методе.  Кроме двух описанных подходов выделяют метод "пассивного ценообразования". Какой бы подход предприниматели не выбирали, все равно придётся учитывать конкуренцию. Но анализ цен конкурентов может стать самостоятельным подходом к ценообразованию на собственный товар (этот подход не относится ни к ценностному, ни к затратному подходу). В рамках пассивного ценообразования принято выделять цены с ориентацией на конкуренцию, например, метод установления цен на уровне существующих на аналогичные товары. В качестве ведущей может быть цена товара - лидера, цена среднеотраслевая.  49.Виды цен и методика их расчета  На разных стадиях товарного обращения на один и тот же товар устанавливаются различные цены, которые образуют единую систему.  Классификация цен   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Признак классификации | Виды цен | Пояснение | | 1. Степень свободы от воздействия государства при их сформировании | Свободные | Складываются только под влиянием конъюнктуры | | Регулируемые | складываются под воздействием конъюнктуры, но государственные органы непосредственно воздействуют на цены методами прямого ограничения их роста или снижения, путем регламентации рентабельности и др. | | Фиксированные | прямо устанавливаются государством | | 2. Назначение товаров и услуг | цены на материально-технические ресурсы |  | | цены на потребительские товары; |  | | тарифы на услуги производственного назначения | например, на грузовые перевозки | | тарифы на потребительские услуги населению | бытовые и коммунальные, транспорта и связи, культурных учреждений, туристско-экскурсионные и т.п. | | 3. Отраслевой признак | Цены на промышленную продукцию |  | | Цены на сельскохозяйственную продукцию |  | | Цены на строительную продукцию |  | | Цены в торговле |  | | Тарифы на услуги производственного и непроизводственного назначения |  | | 4. Сфера товарного обслуживания | Фактические отпускные цены предприятий | Это цены, по которым предприятие фактически реализует свою продукцию.  Оценка в отпускных ценах выражает фактическую стоимость продукции, определить размер прибыли и уровень рентабельности. | | Свободные закупочные цены | цены, определяемые сельскохозяйственными производителями по договоренности с потребителями при реализации продукции. Не включают НДС и акцизы | | Договорные цены в строительстве | Устанавливаются по соглашению между заказчиками и подрядчиками | | Свободные розничные цены | При продаже товаров населению, предприятиям и организациям в системе государственной и негосударственной торговли, включая общественное питание | | Тарифы на услуги производственного и непроизводственного назначения | Плата за перевозку грузов и пассажиров, которая взимается транспортными организациями с отправителей грузов и населения | | 5. Способ отражения в цене транспортных расходов (система франкирования) | цена "франко-склад" поставщика | Отпускная цена изготовителя. Потребитель оплачивает все расходы по доставке | | цена "франко-вагон станция отправления". | Включает расходы по доставке товара от завода до железнодорожной станции отправления и стоимость его погрузки в вагон; | | цена "франко-вагон станция назначения", | Включает все расходы, связанные с доставкой продукции до станции назначения, кроме затрат по выгрузке продукции из вагона в конечном пункте | | 6. Степень устойчивости во времени | твердые цены | Устанавливаются при заключении договора на весь срок действия | | гибкие цены | Зафиксированная в договоре цена меняется в момент поставки, если изменилась рыночная цена товара, установленная по оговоренному в контракте источнику. | | скользящие цены | В договоре устанавливается исходная цена и оговаривается порядок внесения поправок в случае изменения стоимости ценообразующих факторов. Применяются к товарам, требующим длительного срока изготовления. | | 7. Стадия продаж | цена предложения | Запрашивается продавцом | | цена спроса | Цена, по которой покупатель желает и может приобрести товар | | резервированная (отправная) | Цена, ниже которой продавец не согласен продать свой товар, или наивысшая цена, которую готов заплатить покупатель | | рыночная цена | Цена, при которой покупатели приобретут все, что производители захотят продать. Это цена равновесная, достигается при соответствии спроса и предложения. | | 8. Региональный признак | Цены внутреннего рынка |  | | Цены мировых рынков, мировые цены | Цены отдельных стран – основных производителей товаров. Как правило, модальные. | | Цены внешнеторговые | Цены на экспортные и импортные товары. Контрактная цена на импортный товар включает стоимость перевозки и страхования, а также разгрузки, если она производится за счет импортера.  Цена на экспортный товар отражает стоимость товара с условиями поставки | | 9. Условия поставки товаров на экспорт  (цены во внешней торговле) | "ФАС" —"свободно вдоль судна в порту погрузки". | В цену включаются расходы страны-экспортера по доставке товара на причал до местонахождения судна и размещение его вдоль судна. На таких условиях продавец несет все расходы и риски, которые могут возникнуть до тех пор, пока покупатель не примет от него товар. | | "ФОБ" — "свободно на борту". | Экспортер обязан за свой счет поставить товар в необходимой упаковке в порт, получить разрешение на вывоз, выполнить таможенные формальности и осуществить погрузку на судно. Риски повреждения и право собственности переходят при пересечении грузом борта судна. |  | | "КАФ" — стоимость товара и фрахт | Цена включает стоимость товара в порту отправления и расходы по фрахту до порта назначения |  | | "СИФ" — стоимость товара, страхование и фрахт | Цена включает стоимость товара в порту отправления, расходы по Страхованию и фрахту до порта назначения |  | | 10. Специализированные цены | Справочные (публикуемые) цены, базовые | Цены во внутренней оптовой или внешней торговле зарубежных стран, публикуемые в справочных изданиях. Как правило, это средние цены фактических сделок за определенный период. Их применяют в качестве базовых. Часто отклоняются от фактических из-за скидок (наценок). | | Биржевые цены | Отражают фактические сделки с биржевыми товарами | | Цены аукционов – стартовые и продажные | Отражают реальные сделки, но учитывают особенности аукционной торговли. | | Расчетные цены поставщика | Цены для конкретного заказа с учетом его технических и коммерческих условий, которые обосновываются поставщиком. | | Договорные цены | Цены фактической сделки между покупателем и продавцом. По ним покупателям предлагаются какие-либо скидки по сравнению с обычной ценой. |   Существует несколько методик расчета уровня цен. Наиболее простой и распространенный затратный метод – "средние издержки плюс прибыль". Его суть заключается в том, что к издержкам производства добавляется какой-либо фиксированный процент прибыли. Цена устанавливается по формуле:  p = U + A + N(U + A),  где U – издержки производства; А – административные расходы и расходы по реализации,  N- средняя норма прибыли на данном рынке или в отрасли.  Этот метод применяется при определении:  · исходной цены на принципиально новую продукцию,  · цен на опытные образцы и на продукцию по разовым заказам,  · цен на товары, по которым спрос превышает предложение.  Средняя цена является обобщенной характеристикой для цен однородных товарных групп, для цен, варьирующих во времени или пространстве.  Средние цены исчисляются:  · за определенный период времени,  · по территории,  · по группам товаров различных категорий и сортов.  Методология исчисления средних цен.  Способ расчета средних цен зависит от наличия информации. При выборе формулы для расчета средней цены исходят из логической формулы средней цены:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/07/13/8151307.png,  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/08/13/8151308.png - средняя цена за единицу товара, руб.; Q - выручка от реализации товара, руб.; q - количество реализованного товара в натуральном выражении.  При наличии данных о ценах и количествах реализованного товара среднюю цену исчисляют как среднюю арифметическую взвешенную:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/09/13/8151309.png,  где p – цена товара.  При наличии данных об оборотах в денежном выражении и о ценах реализации товара используют среднюю гармоническую взвешенную:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/10/13/8151310.png  В случаях отсутствия данных о количестве и стоимости реализованных товаров и наличии только данных об уровнях цен на две или несколько дат, среднюю цену можно вычислить двумя способами:  По средней арифметической простой:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/11/13/8151311.png,  где pН , pК – цены на начало и конец периода соответственно.  По средней для моментного ряда динамики:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/12/13/8151312.png  Расчет средней по этой формуле дает более точные результаты, и ей надо отдавать предпочтение.  Если неизвестны ни количество продаж, ни выручка, то при исчислении средних цен используется число периодов времени, в течение которых существовала данная цена. В таких случаях при расчете средних цен можно применять как формулу средней арифметической простой, если в течение этого периода времени ежедневное количество реализации было равномерным:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/13/13/8151313.png,  так и средней гармонической взвешенной, если была равномерной ежедневная выручка от реализации:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/14/13/8151314.png,  где n - число периодов времени, в течение которых существовала данная цена.  Среднюю цену по группе товара (мяса разных сортов и т.п.) можно рассчитать, зная относительные показатели структуры продаж:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/15/13/8151315.png,  где https://www.bestreferat.ru/images/paper/16/13/8151316.png - удельный вес продажи каждого вида товара в общем объеме продаж.  Индекс потребительских цен (ИПЦ) характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. ИПЦ является одним из важнейших показателей, характеризующих уровень жизни населения.  https://www.bestreferat.ru/images/paper/17/13/8151317.png  50.Производственные ресурсы и эффективность их использования  Ресурсы (факторы производства, производительные силы) - это все, с помощью чего производятся товары и услуги.  В курсах "экономикс" выделяют четыре основных вида ресурсов: труд, земля, капитал, предпринимательский талант.  Труд (рабочая сила) - это физические и умственные способности, а также умение и желание работника использовать свои способности. Особенность человеческого фактора производства заключается в том, что работник является одновременно и ресурсом, и субъектом потребностей. Работая, он создает блага для удовлетворения и развития своих же потребностей. Способность человека к труду и его благосостояние неразрывно связаны. Поэтому здоровье, образование, квалификация работника, содержание его труда и отношение к нему являются показателями и благосостояния, и качества рабочей силы.  Земля - так называют все естественные ресурсы, предоставляемые природой. К ним относят плодородную почву, лес, запасы полезных ископаемых, энергию ветра и солнца, воду рек, морей и океанов, воздух и т. д.  Капитал - это все созданные, обработанные, переработанные людьми средства для производства благ (машины, оборудование, здания, сооружения, сырье, энергия и т. д.). В данном случае речь идет о материальном, физическом капитале. Деньги и другие финансовые активы сюда не включаются.  Предпринимательский (организаторский) талант - это способность творчески руководить использованием всех остальных ресурсов, постоянно осуществлять нововведения, все новое в технике технологии, организации производства, брать на себя ответственность и риск.  В наши дни выделяют еще один фактор производства под названием информация - данные о новаторских приемах использования других ресурсов, выраженные, как правило, в знаковой форме (книжные тексты, программы для компьютеров). Если предпринимательский фактор неотрывно связан с личностью человека, то информация отделяется от ее создателя и может функционировать вполне самостоятельно (торговля патентами, "ноу-хау" и т. д.). В отличие от других ресурсов информация может тиражироваться. "Если у меня есть рубль и у тебя есть рубль, то после обмена у каждого останется по рублю, - гласит пословица. - Но если у меня есть идея и у тебя есть идея, то, поменявшись ими, каждый будет иметь по две идеи".  Существует и другой подход к классификации ресурсов, широко используемый в хозяйственной практике. Средства производства, к которым относят материально-вещественную часть ресурсов (по ранее предложенной классификации - это капитал и земля), разделяют на средства труда и предметы труда. Средства труда многократно участвуют в производственном процессе и изнашиваются постепенно. К ним относятся машины, оборудование, здания, сооружения и т. п. Предметы труда (сырье, материалы, и т. п.), расходуются в одном производственном процессе.  Для анализа использования ресурсов в процессе производства применяется система показателей эффекта и эффективности.  Эффект - конечный результат производства. Различают экономический эффект (результат производства как сумма произведенных товаров и услуг) и социальный эффект (благосостояние населения).  Под экономической эффективностью понимают соотношение экономического эффекта (как результата) и затрат ресурсов. Система показателей экономической эффективности производства включает в себя три основных показателя: производительность труда, фондоотдачу и материалоотдачу (табл. 24.1). Они характеризуют соответственно эффективность использования рабочей силы, средств и предметов труда.  Таблица 24.1 - Основные показатели экономической эффективности   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Факторы производства | Показатели эффективности использования ресурсов | Формула расчёта | | Труд (рабочая сила) | Производительность труда | Экономический эффект Трудозатраты | | Средства труда | Фондоотдача | Экономический эффект Средства труда | | Предметы труда | Материалоотдача | Экономический эффект Затраты предметов труда |   Эффективность использования трудовых ресурсов измеряется производительностью труда - выработкой продукции на одного работника или в единицу времени. Другой показатель - фондоотдача, т.е. выработка продукции на единицу средств труда. Наконец, эффективность использования предметов труда измеряется материалоотдачей - выработкой продукции на единицу затраченных предметов труда. Эффективность использования предпринимательского таланта определяется нормой прибыли, рентабельностью, которая характеризует долю прибыли в объеме продаж предприятия.  51.Формирование кадрового потенциала  Кадровый потенциал предприятия, по нашему мнению, в широком смысле этого слова представляет собой умения и навыки работников, которые могут быть использованы для повышения его эффективности в различных сферах производства, в целях получения дохода (прибыли) или достижения социального эффекта.  Кадровый потенциал может рассматриваться и в более узком смысле - в качестве временно свободных или резервных трудовых мест, которые потенциально могут быть заняты специалистами в результате их развития и обучения. Управление кадровым потенциалом должно содействовать упорядочению, сохранению качественной специфики, совершенствованию и развитию персонала. При разработке программы управления следует учитывать необходимость выделения понятия "долгосрочный кадровый потенциал".  Долгосрочный кадровый потенциал включает в себя работников, которые могут решать задачи развития производства. При этом можно выделить две основные составляющие долгосрочного кадрового потенциала: текущий и целевой накопительный. Текущий кадровый потенциал представляет собой персонал, который изначально рассматривается администрацией исключительно для выполнения основных операций производства. Целевой накопительный кадровый потенциал предназначен для решения задач стратегического развития, расширения производства, повышения его конкурентоспособности. Это резерв, который требует своей системы управления. Он не предназначен для решения обычных текущих задач.  Основные положения программы управления кадровым потенциалом сводятся к следующему:  1. Постановка целей и задач управления кадровым потенциалом. Основная цель состоит в обеспечении успешной работы предприятия в условиях рыночной экономики. В качестве задач, влияющих на масштабы кадрового потенциала, его эффективное использование, можно поставить следующие:  квалифицированное развитие персонала;  привлечение квалифицированных специалистов  создание оптимальных условий для эффективной работы кадров.  2. Определение содержания и участников управления кадровым потенциалом. Необходимым условием решения управленческих задач является наличие высококвалифицированного персонала, готового к овладению новыми знаниями. В этой связи возрастает роль управления кадровым потенциалом как особого вида деятельности, включающего: определение потребности в персонале; привлечение персонала его отбор; расстановку персонала; подготовку, переподготовку, повышение квалификации; мотивацию развития персонала; оценку эффективности управления. Субъектами процесса управления кадровым потенциалом являются: руководители предприятий, руководители структурных подразделений, службы персонала, юридические службы, финансовое управление (отдел), отдел подготовки персонала. Такое построение системы управления кадровым потенциалом требует реализации каждым из участников процесса управления своих специфических функций. Так руководители предприятий и линейные руководители участвуют в планировании профессиональной карьеры работников, создании для них мотивирующих условий, финансовый отдел (управление) определяет нормативы труда, формирует политику в области оплаты труда и предоставления социальных льгот. Отдел подготовки персонала организует обучение, повышение квалификации и переподготовку персонала по актуальным направлениям деятельности предприятия. Основным содержанием деятельности служб персонала традиционно является планирование персонала и его профессиональный рост, а также выявление и решение социально-бытовых проблем. При этом выясняется, что деятельность всех перечисленных субъектов носит разрозненный, схоластический, эпизодический характер. Координация работы всех участников предприятия в рамках программы управления кадровым потенциалом отвечает поставленной цели - обеспечению успешной работы предприятия в условиях рыночной экономики.  3. Условия повышения эффективности управления кадровым потенциалом. Обширность вопросов, решаемых участниками процесса управления, обусловливает необходимость его оптимизации. Следовательно, для повышения эффективности управления кадровым потенциалом необходимо:  постоянное участие в управлении не только кадровых служб, но и руководителей структурных подразделений;  более четкое распределение функций между всеми участниками управления персоналом и координация их действий;  создание соответствующей нормативно-методической базы, регламентирующей деятельность каждого из участников процесса управления;  определение приоритетов в работе с кадровым потенциалом.  От того, как организовано управление кадровым потенциалом, влияющее на успешность деятельности каждого работника, напрямую зависит эффективность деятельности предприятия. Таким образом, важнейшей задачей управления кадровым потенциалом становится закрепление и развитие персонала. Эта задача включает в себя:  рациональное распределение должностных обязанностей;  профессиональное и должностное продвижение работников с учетом результатов оценки их деятельности и индивидуальных особенностей;  регулярное повышение квалификации специалистов;  создание других условий, мотивирующих работников к более эффективному труду;  планирование карьеры.  Следовательно, в основе политики управления кадровым потенциалом должны лежать три фактора:  привлечение на работу высококвалифицированных специалистов;  создание условий, способствующих профессиональному развитию и закреплению на предприятии, в учреждении наиболее квалифицированных, опытных работников;  совершенствование организации управления.  В перспективе актуальной становится задача управления кадровым потенциалом путем внедрения совершенных технологических процедур: оценки персонала и развития информационной базы для принятия обоснованных управленческих решений.  4. Оценка персонала. Исследования показали, что наиболее эффективным методом управления кадровым потенциалом является его оценка по параметрам, характеризующим профессиональную успешность работника. Оценка применима в таких областях как: отбор и расстановка персонала, планирование и сопровождение деятельности специалистов, подготовка и повышение квалификации работников, формирование, подготовка резерва для выдвижения на руководящую должность, совершенствовании системы льгот, условий труда и т. д.  Программа управления кадровым потенциалом не столько способствует продвижению персонала, сколько его развитию, повышению результативности мероприятий по повышению квалификации. Что в свою очередь является первостепенной задачей службы управления персоналом предприятия.  52.Безработица в России и ее влияние на экономику  **Безработица - наличие в стране людей, которые способны и желают по работать найму, но не могут найти работу по своей специальности с устраивающим их уровнем оплаты трудоустроиться вообще.**  Необходимость для любой страны стремиться к сокращению безработицы порождается рядом причин.  Во-первых, человек - экономический ресурс особого типа. Если он сейчас не востребуется экономикой, его нельзя зарезервировать и "положить в холодильник" до лучших времен. Потерянное рабочее время невосстановимо и при этом - даже не работая - человек должен иметь возможность потреблять жизненные блага не ниже прожиточного минимума. Поэтому общество вынуждено искать средства для спасения безработных от голодной смерти или превращения в бандитов. Но направляемые на эти цели средства не служат дальнейшему развитию экономики страны - они просто проедаются и это большая беда.  Во-вторых, рост безработицы сокращает спрос на товары на внутреннем рынке. Люди, не получающие зарплату, могут купить лишь самый минимум средств существования. В результате затрудняется сбыт товаров на внутреннем рынке страны ("рынок сжимается"). Тем самым рост безработицы обостряет экономические проблемы страны и сам служит толчком для дальнейшего сокращения занятости. Этот порочный круг крайне опасен - с каждым оборотом разомкнуть его становится все труднее.  В-третьих, безработица обостряет политическую ситуацию в стране. Причиной тому растущее озлобление людей, лишившихся возможности достойно содержать свою семью и проводящих день за днем в изматывающих поисках работы.  К счастью, безработица может быть уменьшена. Для этого могут быть использованы различные методы, например, организация переобучения безработных, поощрение индивидуального предпринимательства и т. д. Но повторим вопрос: "Можно ли победить безработицу полностью?" Ответ на этот вопрос зависит от того, что мы понимаем под такой победой, а точнее - какой смысл имеет для нас слово "полностью".  Изучая проблемы безработицы, экономическая наука в конце концов пришла к выводу: фрикционная и структурная безработицы - явление нормальное и не представляют собой угрозы для экономического роста страны. Более того, без них такое развитие просто невозможно. Ведь если на рынке труда нельзя найти незанятых работников, то как создавать новые фирмы или расширять производства тех товаров, которые пользуются на рынке повышенным спросом?  Естественная норма безработицы - ситуация, когда в стране существуют только фрикционная и структурная безработица. Для каждой страны естественная норма безработицы складывается по-своему и единого значения для нее не существует. Например, в середине 70-х годов американские экономисты считали, что для их страны это норма составляет порядка 4%. В середине 80-х годов эти оценки возросли до 6,5-7,0%.  Какова естественная норма безработицы для России? Ответ на этот вопрос сегодня не сможет дать ни один экономист. Нам еще только предстоит экспериментально нащупать величину. Но сделать это можно будет только тогда, когда экономика нашей страны выйдет из кризиса и начнется процесс сокращения циклической безработицы.  Все это свидетельствует о том, что проблемы безработицы в нашей стране еще не скоро сойдут с повестки дня и предстоит приложить немалые усилия ликвидации циклической и уменьшения структурной безработицы.  53.Экономическая сущность основных средств и их классификация  Основные фонды классифицируются в зависимости от цели планирования, прогнозирования, учета, исследования, расчетов в различных направлениях. В частности, основные фонды делятся на основные производственные и основные непроизводственные фонды. На долю основных производственных фондов падает примерно две трети, а на непроизводственные — одна треть. Суть основных производственных фондов дана выше, а в данном случае можно конкретизировать как объекты длительного производственного назначения. В таком случае непроизводственные основные фонды можно определить как объекты длительного непроизводственного назначения — жилые дома, здания дошкольных и школьных учреждений, клубы, кинотеатры, библиотеки и т.п. Непроизводственные основные фонды предприятий и отрасли не являются объектом экономики промышленного производства при дальнейшем изложении курса. Поэтому под основными фондами (ОФ) в дальнейшем подразумеваются основные производственные фонды.  По характеру размещения и отраслевой принадлежности основные фонды классифицируются на основные фонды народного хозяйства, сельского хозяйства, промышленности, строительства, транспорта, связи и их отраслей. В промышленности России размещена примерно половина всех основных фондов народного хозяйства.  Состав основных фондов - это материально-вещественные элементы, формирующие полную стоимость основных фондов.  В зависимости от производственного назначения основные фонды представлены в следующем составе:  1. Здания производственного назначения  2. Сооружения  3. Передаточные устройства  4. Силовые машины и оборудование  5. Рабочие машины и оборудование  6. Измерительные и регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование  7. Вычислительная техника  8. Транспортные средства  9. Инструмент сроком службы более одного года и цензовой стоимости  10. Инвентарь сроком службы более одного года и цензовой стоимости.  По сути их перечень и есть состав основных фондов.  В современной практике учета в группу машины и оборудование отнесены следующие элементы: рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование, вычислительная техника.  Структура основных фондов - это соотношение отдельных элементов, выраженное в процентах к общей стоимости основных фондов.  В структуре основных фондов следует различать активную и пассивную части.  Активная часть основных фондов непосредственно связана с обработкой сырья и изготовлением продукции. От активной части, таким образом, зависит дееспособность основных фондов.  Пассивная часть основных фондов создает условия для производства, но прямо не влияет ни на величину производственной мощности, ни на фактический выпуск продукции.  Как правило, к активной части основных фондов относятся такие элементы, как силовые, рабочие машины и оборудование, передаточные устройства, регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника.  К пассивной части - здания, сооружения, транспортные средства, инвентарь.  Экономическая оценка основных фондов осуществляется по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости.  Первоначальная стоимость основных фондов - это стоимость на момент их ввода с учетом всех произведенных затрат по фактически сложившимся ценам.  Восстановительная стоимость основных фондов - это стоимость в современных условиях их воспроизводства.  Остаточная стоимость основных фондов - это первоначальная или восстановительная стоимость за минусом износа, т.е. начисленной амортизации.  Экономическая оценка основных фондов в указанных видах используется в практике учета, планирования, прогнозирования, расчетов. Каждый вид экономической оценки основных фондов имеет свои достоинства и недостатки.  По первоначальной стоимости осуществляются на практике все операции по основным фондам — начисление амортизации, налогов на имущество, определение фондоотдачи, рентабельности производства и т.д. Первоначальная стоимость основных фондов проста в расчетах. Совокупная стоимость основных фондов, введенных в разные годы, определяется простым арифметическим суммированием. Однако здесь как раз и кроется ее основной недостаток. Ведь суммируются однородные объекты, введенные в разные годы по разным ценам. Они, разумеется, или больше, или меньше реальных на текущий момент. Все это отрицательно сказывается на последующие операции с основными фондами — продаже, обмене, расчетах реальных затрат на себестоимость, фондоотдаче, рентабельности и т.д.  Для устранения указанного недостатка основные фонды систематически переоцениваются в современных ценах их воспроизводства и тем самым определяют их реальную, т.е. восстановительную стоимость.  Восстановительная стоимость основных фондов определяется корректировкой первоначальной стоимости на индекс цен:  В = П ´ И,  где: В - восстановительная стоимость объекта основных фондов, руб.; П - первоначальная стоимость объекта основных фондов, руб.; И - индекс цен на данный объект на момент переоценки.  Индекс цен утверждается правительственными органами по видам (элементам) основных фондов.  В момент переоценки первоначальная стоимость выравнивается с восстановительной.  Восстановительная стоимость на момент переоценки отражает реальную стоимость основных фондов, имея в виду цены.  Однако переоценка весьма сложное и дорогостоящее мероприятие. Поэтому, как правило, ее осуществляют с пятилетней периодичностью. Ныне, используя современную вычислительную технику, экономически целесообразно проводить такие переоценки ежегодно по состоянию на начало предстоящего года. Актуальность этой меры усиливается в нестабильной экономике.  Оценка как по первоначальной, так и восстановительной стоимости не учитывает износ основных фондов, следовательно, не отражает настоящую стоимость. Ведь восстановительная стоимость только выравнивает цену однородного объекта, введенного в разное время.  Остаточная стоимость устраняет этот пробел и определяется как:  О = П (В) - А,  где: О - остаточная стоимость основных фондов, руб.; П (В) - первоначальная или восстановительная стоимость на момент переоценки основных фондов, руб.; А - износ (сумма начисленной амортизации), руб.  Остаточная стоимость основных фондов определяет операции по движению основных фондов, имея в виду продажу, прочие имущественные сделки, а возможно в будущем будут использованы и в расчетах по амортизации.  Как указывалось выше, на практике расчеты по основным фондам производятся по первоначальной стоимости, ибо даже на второй день после переоценки восстановительная стоимость трансформируется в первоначальную. Расчеты, как правило, производятся или по состоянию на какой-то точный период (начало, конец года, квартала, месяца), или по среднегодовой стоимости.  Среднегодовая стоимость основных фондов определяется как:  **https://www.bestreferat.ru/images/paper/18/13/8151318.png**  где: https://www.bestreferat.ru/images/paper/19/13/8151319.png- первоначальная стоимость основных фондов, руб.; https://www.bestreferat.ru/images/paper/20/13/8151320.png - введенные в течение года основные фонды, руб.; https://www.bestreferat.ru/images/paper/21/13/8151321.png - ликвидированные в течение года основные фонды, руб.; https://www.bestreferat.ru/images/paper/22/13/8151322.png- число месяцев функционирования введенных основных фондов, месяцы; https://www.bestreferat.ru/images/paper/23/13/8151323.png - число месяцев отсутствия выведенных основных фондов, месяцы.  Основные фонды на конец текущего (начало предстоящего) определяются проще:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/24/13/8151324.png  где: https://www.bestreferat.ru/images/paper/25/13/8151325.png- основные фонды на конец текущего года, руб.; https://www.bestreferat.ru/images/paper/26/13/8151326.png - основные фонды на начало текущего года, руб.; https://www.bestreferat.ru/images/paper/20/13/8151320.png- основные фонды, введенные в течение года, руб.; https://www.bestreferat.ru/images/paper/21/13/8151321.png- основные фонды, ликвидированные в течение года, руб.  54.Показатели и пути улучшения использования основных средств  Эффективность использования основных фондов характеризуется системой показателей: основного - критериального, дополнительных и вспомогательных.  Основным, критериальным показателем эффективности использования основных фондов является фондоотдача. Фондоотдача характеризует объем произведенной продукции на единицу стоимости основных фондов:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/27/13/8151327.png  где: ФО - фондоотдача, руб. ТП - объем продукции, руб.; https://www.bestreferat.ru/images/paper/19/13/8151319.png- стоимость основных фондов в среднегодовом исчислении, руб.  Из всех измерителей объема продукции наиболее предпочтительным и общепринятым для расчета фондоотдачи является товарная продукция. Таким образом, экономический смысл фондоотдачи заключается в количестве произведенной за год товарной продукции на один рубль основных фондов. Этот показатель используется в каждой отрасли, всей промышленности и народном хозяйстве в целом.  Дополнительными показателями, характеризующими полноту использования основных фондов, особенно их самой активной части - машин и оборудования в различных аспектах времени, являются следующие.  1. Коэффициент интенсивного использования:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/28/13/8151328.png  где: https://www.bestreferat.ru/images/paper/29/13/8151329.png- коэффициент интенсивного использования (интенсивности); https://www.bestreferat.ru/images/paper/30/13/8151330.png- фактическая производительность по выпуску продукции или переработке сырья в единицу времени - час, смену, сутки Н - паспортная мощность в том же исчислении. Этот показатель характеризует степень использования основных фондов в единицу времени и отражает резервы от недоиспользования оборудования за этот же период.  2. Коэффициент экстенсивного использования (экстенсивности):  https://www.bestreferat.ru/images/paper/31/13/8151331.png  где: https://www.bestreferat.ru/images/paper/32/13/8151332.png - коэффициент экстенсивного использования; https://www.bestreferat.ru/images/paper/33/13/8151333.png - фактическое время работы в году, часы, смены, сутки ; https://www.bestreferat.ru/images/paper/34/13/8151334.png - календарное время в году, часы, смена, сутки.  Данный показатель характеризует использование основных фондов по времени, в течение всего года и отражает резервы от недоиспользования календарного фонда.  3. Коэффициент интегрального использования (интегральности):  https://www.bestreferat.ru/images/paper/35/13/8151335.png  Коэффициент интегрального использования отражает резервы от недоиспользования основных фондов как в единицу времени, так и по времени в календарном периоде.  В отраслях перерабатывающей промышленности коэффициент экстенсивного использования должен быть оптимизирован в соответствии с оптимальными сроками переработки данного сырья и зоны его производства. Для свеклосахарной промышленности Северного Кавказа, например, оптимальный период переработки свеклы - 90-100 суток, а оптимальный коэффициент экстенсивности близок к 0,25. Для обрабатывающих же отраслей промышленности он должен быть как можно выше.  Коэффициент интенсивного использования должен быть во всех отраслях промышленности также высоким и никак не ниже 0,9 для стабильно работающих предприятий.  Вспомогательные показатели, как правило, характеризуют эффективность использования отдельных элементов основных фондов с учетом специфики той или иной отрасли. К ним, например, относятся выпуск продукции в расчете на один квадратный метр производственной площади, кубический метр емкости и т.п. Эти показатели весьма специфичны, но достаточно хорошо отражают загрузку фондов и имеющиеся в отрасли резервы. В мукомольной промышленности, скажем, нагрузка на квадратный метр рассевов или один сантиметр мелещей щели вальцевых станков вполне характеризует использование ведущего в этой отрасли технологического оборудования.  Эти дополнительные и вспомогательные показатели помогают полнее и глубже вскрывать резервы в ходе анализа и, что самое важное, разработать меры по повышению эффективности использования основных фондов в конкретных отраслях промышленности с учетом их специфики.  Как подчеркивалось выше, фондоотдача в народном хозяйстве ,1 его отраслях, в том числе промышленности, сравнительно низка и имела отрицательную тенденцию к снижению. Ведь еще в 50-х годах фондоотдача в промышленности превышала 1,5 руб., а к концу века снизилась до рубля.  В кризисные годы ее падение "ускорилось" адекватно снижению объемов производства. Поэтому весьма важным и актуальным является знание факторов, резервов и конкретных путей повышения эффективности использования основных фондов с учетом отраслевой специфики.  Все резервы повышения эффективности использования основных фондов можно свести к двум группам резервов - интенсивным и экстенсивным в соответствии с показателями аналогичного характера. При этом важно помнить, что в каждой конкретной отрасли промышленности возможности реализации резервов будут разными и требуют глубокого знания специфики отрасли. Нельзя, например, максимизировать коэффициент экстенсивности в свеклосахарной промышленности, а вот в сахарорафинадном производстве или в машиностроении к этому надо стремиться.  На уровень и динамику эффективности использования основных фондов влияют многочисленные факторы. Однако в перерабатывающей промышленности к наиболее важным и определяющим относятся такие факторы, как сырьевой, научно-технический прогресс, формы организации производства, размещение, организационно-экономический механизм функционирования предприятий отрасли.  Факторы и резервы повышения эффективности производства определяют и конкретные пути их реализации.  В условиях рынка при наличии стабильного спроса на продукцию отрасли и сырьевых ресурсов на их производство пути улучшения использования основных фондов определяются необходимостью реализации резервов наиболее полной загрузки оборудования. Резервы роста объема производства на основе повышения коэффициентов интенсивного и экстенсивного использования основных фондов наглядно иллюстрируются схемой Гуррари (3).  https://www.bestreferat.ru/images/paper/36/13/8151336.jpeg  Рисунок 3. Резервы роста объема производства  В этих условиях повышение эффективности использования основных фондов осуществляется ростом объема производства путем всемерного увеличения коэффициентов интенсивности и экстенсивности на основе сведения к минимуму внутрисменных простоев, ликвидации "узких мест", роста пропускной способности технологически взаимосвязанных групп оборудования, удлинения и оптимизации сезона переработки, преодоления сезонности, исключения целодневных простоев, увеличения сменности работы и др.  Пути повышения эффективности использования основных фондов будут разными в конкретных отраслях. Скажем, для отраслей перерабатывающей промышленности характерными будут следующие.  1. Повышение качества сырья, имея в виду увеличение содержания полезных веществ в сырье и его технологичности, возможности извлечения продукта. С повышением сахаристости в свекле, металла в руде выход товарной продукции повышается, а при тех же действующих основных фондах неизбежно повышается фондоотдача. С учетом достижений отечественной и зарубежной практики это позволит увеличить фондоотдачу в данных отраслях на 20-25%.  2. Максимальное снижение потерь сырья и полезных веществ в сырье при добыче, уборке, транспортировке и хранении. Потери сырья и продукта в нем естественно снижают объемы производства перерабатывающей отрасли, а значит и фондоотдачу наличных основных фондов. Снижение этих потерь — важный резерв повышения фондоотдачи. Резервы роста фондоотдачи здесь велики и достигают порядка 30-35% по сельскохозяйственному сырью.  3. Экономное расходование сырья в процессе промышленного хранения и переработки. Эти потери в среднем в два раза превышают показатели передовых предприятий страны и средних значений в аналогичных отраслях развитых стран. За счет этого возможно повышение фондоотдачи на 10-15%.  4. Уменьшение потерь полезных веществ в отходах и отбросах. Вторичные ресурсы сырья необходимо вовлекать в промышленное производство, а не вывозить или выбрасывать.  Промышленная утилизация отходов и отбросов на месте их возникновения позволит в масштабах России увеличить объем производства продукции до 20%, а значит и соответственно фондоотдачу на 10-15%.  5. Внедрение достижений современного научно-технического прогресса и, в первую очередь, безотходных, малоотходных, ресурсосберегающих технологий и техники для их осуществления. Это увеличивает выход продукции из того же объема переработанного сырья, а значит и фондоотдачу. Рост фондоотдачи при этом составит 10%.  6. Замена действующего устаревшего оборудования на новое, более производительное и экономичное. При нормально функционирующей экономике по условиям агрегатной концентрации с удвоением мощности машин цена возрастет лишь в полтора раза. Это и обусловливает в данном случае рост фондоотдачи.  7. Повышение уровня концентрации производства до оптимальных размеров. По закону концентрации производства с удвоением объемов производства стоимость основных фондов возрастает лишь в полтора раза. Это и следствие увеличения доли активной части основных фондов, эффекта агрегатной концентрации и увеличения масштабов производства. Ведь экономическая эффективность концентрации производства во многом обусловлена снижением фондоемкости, а это обратная величина фондоотдачи:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/37/13/8151337.png  В перерабатывающих отраслях чрезмерный рост размеров предприятий, несоразмерный с сырьевыми возможностями, чреват недогрузкой основных фондов со всеми отрицательными последствиями, в том числе и по показателю фондоотдачи.  8. Развитие комбинирования производства. При вертикальной форме комбинирования с каждым переделом, как правило, стоимость обработки удваивается. Стоимость же основных фондов растет при этом не более чем в полтора раза за счет более эффективного использования объектов вспомогательного и части основного производства. В результате существенно возрастает и фондоотдача. При горизонтальных формах комбинирования за счет переработки части или всех отходов основного производства увеличивается также выход продукции при незначительном росте стоимости основных фондов. Как видно, и в этом случае повышается фондоотдача. На комбинатах с несколькими переделами или комплексным использованием сырья фондоотдача в полтора и более раза выше, чем на специализированных раздельных предприятиях.  9. Диверсификация и межотраслевая концентрация производства. Оперативное реагирование на быстро меняющиеся запросы рынка, преодоление сезонности путем загрузки основных фондов и персонала производством продукции других отраслей увеличивает выпуск продукции, полнее и эффективнее использует производственный потенциал, а значит и повышает фондоотдачу. Значительный опыт диверсификации и межотраслевой концентрации был накоплен в 60-х годах в ряде отраслей промышленности — пищевой, легкой, тяжелой и др. На этой основе удавалось повысить в полтора и более раза фондоотдачу и улучшить существенно ряд основных экономических показателей — себестоимость продукции, прибыль, рентабельность производства, производительность труда и др.  Этот опыт следует воссоздать как важнейшее средство конкурентоспособности предприятий промышленности в условиях рынка.  10. Оптимизация уровня специализации и кооперирования производства. При кооперированном строительстве, например, предприятий перерабатывающих отраслей, родственных по характеру размещения, фондоотдача возрастает на 20-25% за счет совместного, более эффективного использования объектов вспомогательного производства и обслуживающих хозяйств. В этом случае сказывается также эффект централизации.  11. Рационализация размещения предприятий промышленности. Совершенно очевидно, что предприятия отрасли, размещенные в лучших сырьевых зонах, имеют более высокую фондоотдачу. Так, на сахарных заводах Северного Кавказа или Центрального Черноземья фондоотдача в 1,5-2 раза выше, чем на аналогичных предприятиях Поволжья или Алтая за счет лучшего качества свеклы и большей загрузки заводов отечественным и импортным сырьем. Поэтому мощности отрасли должны быть преимущественно в зонах, где для этого имеются наилучшие природно-климатические и социально-экономические условия.  12. Создание экономических стимулов повышения эффективности использования основных фондов. Рынок в этом плане является универсальным механизмом. Ведь в рынке все хозяйствующие субъекты функционируют на условиях самофинансирования, а их конкурентоспособность обеспечивается наименьшим ресурсопотреблением, в том числе и основных фондов. Высокая степень загрузки оборудования, ускоренная их амортизация и замена на более современные - высокопроизводительные и экономичные является непременным условием конкурентоспособности и процветания предприятий промышленности.  В своеобразных условиях рыночной экономики для эффективной загрузки предприятий перерабатывающих отраслей жизненно важное значение имеет создание действенного механизма экономических взаимоотношений производителей и переработчиков сырья в рамках интеграции.  Для отраслей машиностроительного комплекса повышение эффективности использования основных фондов прежде всего связано с увеличением сменности работы предприятий и повышением конкурентоспособности производимых машин.  В подобных отраслях перерабатывающей промышленности необходимо максимально повысить коэффициенты интенсивного и экстенсивного использования технологического оборудования -станков, агрегатов, поточных линий, аппаратов.  В добывающей промышленности весьма важно рационально размещать предприятия на основе хорошо разведанных запасов полезных ископаемых необходимого качества.  Словом, каждая отрасль промышленности имеет свои резервы и конкретные пути их реализации по повышению эффективности использования основных фондов.  55.Сущность оборотных средств, их состав и структура  Материально-вещественная основа оборотных фондов - это предметы труда, находящиеся в производственном процессе на разных стадиях обработки в соответствии с технологией изготовления продукта. Это - сырье, основные материалы, вспомогательные материалы, топливо, тара и тарные материалы и т.п. Они размещены в производственных запасах или в незавершенном производстве. Их денежная оценка, как указывалось, составляет стоимость оборотных фондов. К оборотным фондам относят еще так называемые расходы будущих периодов, т.е. те затраты, которые производятся в настоящем периоде, но будут отнесены на себестоимость продукции в последующие периоды. С известной степенью условности расходы будущих периодов можно отнести к затратам на незавершенное производство.  Фонды обращения состоят из готовой продукции на складе, отгруженной, но не оплаченной потребителем товаров, денежных средств в расчетах, на счетах в банке и наличных денег в кассе.  Перечень всех перечисленных элементов или групп формирует полную стоимость оборотных фондов и оборотных средств и представляет их состав.  Состав оборотных фондов и оборотных средств - это перечень всех элементов или групп, формирующих их полную стоимость.  Структура оборотных фондов и оборотных средств - это соотношение отдельных элементов или групп, выраженные в процентах к их общей стоимости.  Состав оборотных фондов и оборотных средств представлен на рисунке 4.  https://www.bestreferat.ru/images/paper/38/13/8151338.png  В структуре оборотных средств перерабатывающих и добывающих отраслей промышленности преобладающую долю, примерно две трети, составляют оборотные фонды.  Поэтому правомерно более подробно рассмотреть состав и структуру оборотных фондов, которые в отраслевой экономике представлены одновременно как составляющие производственных фондов и оборотных средств (таблица 2).  Таблица 2. Состав и структура оборотных фондов в отраслях промышленности   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | Состав оборотных фондов | Вся промышлен | Тяжелая промышленн | Легкая промышлен | Пищевая промышлен | | 1. Производственные запасы  в том числе:  - сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты  - вспомогательные материалы  - топливо и горючее  - запасные части для ремонта  - тара и тарные материалы  - инструмент, инвентарь и другие малоценные и быстроизнашивающиеся предметы  2. Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления  3. Расходы будущих периодов и прочие предметы труда | 70,0  44,3  6,6  1,9  4,5  2,8  9,9  24,6  5,4 | 58,5  41,3  2,1  0,5  2,2  0,7  11,7  39,7  1,8 | 88,6  47,9  9,6  3,7  6,0  11,9  9,5  5,0  6,4 | 71,1  48,0  8,0  0,6  1,5  9,3  3,6  27,4  1,5 |   Состав оборотных фондов, как видно, представлен предметами труда, необходимыми для изготовления продукта, находящегося на разной стадии производства от запасов до готового изделия. Затраты, вложенные в них по ходу изготовления продукта, формируют значительную часть себестоимости - производственную себестоимость. Таким образом, с точки зрения экономики снижение этих затрат - основа удешевления продукта, уменьшения потребности в оборотных средствах в части оборотных фондов, а значит, вместе с мерами по интенсификации производства, обеспечивает повышение эффективности их использования, ускорение оборачиваемости средств.  Структура оборотных фондов, как свидетельствуют данные той же таблицы, зависит прежде всего от специфики отрасли. В целом же в промышленности, в том числе добывающей и перерабатывающей, более двух третей падает на производственные запасы, на незавершенное производство примерно четверть, и лишь несущественную часть составляют расходы будущих периодов.  Структура оборотных фондов большинства отраслей перерабатывающей промышленности характерна тем, что в производственных запасах находится сравнительно большая часть средств. Это обусловлено высокой материалоемкостью и сравнительно коротким производственным циклом изготовления преобладающего большинства промышленных продуктов. В условиях рыночной экономики как раз невыгодно замораживать средства в запасах. Поэтому для ряда перерабатывающих отраслей необходимо предусмотреть особые условия кредитования сезонных заготовок, а остальные виды производственных запасов свести к минимуму.  Определяющее влияние отраслевого фактора на структуру оборотных фондов ярко демонстрируют отдельные отрасли пищевой и перерабатывающей промышленности. Так, в виноделии, где длительность производственного цикла весьма велика, соответственно доля незавершенного производства составляет три четверти всех оборотных фондов, в то время как в масложировой или хлебопекарной промышленности она составляет менее одного процента. Ведь цикл производства хлеба исчисляется всего лишь часами, а марочного вина или коньяка - многими годами.  В структуре оборотных средств промышленности товарно-материальные ценности составляют примерно 80% и прочие средства - 20%.  Таблица 3. Структура оборотных средств в промышленности.   |  | | --- | | Группы оборотных средств % | | 1. Запасы товарно-материальных ценностей 61,6 | | 2. Товары отгруженные и оказанные услуги 18,4 | | 3. Денежные средства 15,2 | | 4. Дебиторы 8,4 | | 5. Другие оборотные средства 1,4 | | 6. Итого 100 |   Прежде всего оборотные средства делятся по отраслевой принадлежности. Различают оборотные средства промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, связи и т.д. Сравнительно высокая доля оборотных фондов народного хозяйства размещена в промышленности, а в самой промышленности существенная ее часть находится в отраслях перерабатывающей промышленности.  В зависимости от сферы обслуживания оборотные средства, как отмечалось неоднократно, делятся на оборотные фонды и фонды обращения.  По характеру организации оборотных средств они могут быть нормируемыми и ненормируемыми. Нормируются все элементы или группы оборотных фондов и готовая продукция на складе в части фондов обращения. Примерно три четверти оборотных средств подается нормированно и чем выше доля нормируемой части, тем они более управляемы, а значит эффективнее в обороте.  По источникам формирования оборотные средства различаются как собственные и заемные. В промышленности в целом в нормальных, некризисных условиях функционирования соотношение между собственными и заемными оборотными средствами примерно равное. В сезонно работающих отраслях доля заемных средств значительно выше.  56.Оборачиваемость оборотных средств и пути ее ускорения  Эффективность использования оборотных фондов и оборотных средств складывается из экономного расходования оборотных фондов и ускорения оборачиваемости всех элементов оборотных средств на всех стадиях кругооборота (Д - СП - П - Г - Д').  Показателями эффективности использования оборотных средств являются следующие:  1. Коэффициент оборачиваемости:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/39/13/8151339.png  где: https://www.bestreferat.ru/images/paper/40/13/8151340.png - коэффициент оборачиваемости, разы; https://www.bestreferat.ru/images/paper/41/13/8151341.png - объем реализации товаров (услуг, работ), тыс. руб. ; https://www.bestreferat.ru/images/paper/42/13/8151342.png- среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.  2. Время оборота (обращения):  https://www.bestreferat.ru/images/paper/43/13/8151343.png  3. Коэффициент закрепленных средств (загрузки):  https://www.bestreferat.ru/images/paper/44/13/8151344.png  Различают абсолютную и относительную экономию оборотных средств. Абсолютная экономия оборотных средств определяется простой арифметической разницей между фактической и плановой (программной, прогнозной, сравниваемой) их стоимостью. Относительная же экономия (или высвобождение) оборотных средств рассчитывается по формуле:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/45/13/8151345.png  где: https://www.bestreferat.ru/images/paper/46/13/8151346.png - относительная экономия ОС, тыс. руб.; https://www.bestreferat.ru/images/paper/47/13/8151347.png- плановая (программная, прогнозная, сравниваемая) стоимость реализации, тыс. руб.; https://www.bestreferat.ru/images/paper/48/13/8151348.png - базовый коэффициент оборачиваемости; https://www.bestreferat.ru/images/paper/49/13/8151349.png - фактическая стоимость оборотных средств при их фактической оборачиваемости.  Например: в предыдущем (базовом) году коэффициент оборачиваемости составил 3,0 при объеме реализации 3600 тыс. руб. и 1200 тыс. руб. использованных оборотных средствах. В текущем году при объеме реализации 4800 тыс. руб. и использованных оборотных средств в сумме 1000 тыс. руб. абсолютный эффект (высвобождение) оборотных средств составит 200 тыс. руб. (1200-1000), а относительный эффект - 400 тыс. руб. (1200-4800/3).  При экономии оборотных фондов (сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.) экономия оборотных средств будет неадекватной и составит:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/50/13/8151350.png  Пути экономии оборотных фондов и ускорения оборотных средств, то есть повышение эффективности их использования, будут конкретными в отдельных отраслях промышленности. В промышленности в целом к ним относятся следующие.  1. Сокращение норм расходов и всемерная экономия производственных ресурсов. Резервы подобного рода в перерабатывающей промышленности России велики: удельные расходы многих ресурсов в стране в 1,5-2 раза выше аналогичных показателей стран с развитой рыночной экономикой.  2. Снижение остатков товарно-материальных ценностей на складах во всех отраслевых структурах. И здесь резервы громадны. В Японии, например, запасы на входе и выходе не превышают пяти процентов используемых ресурсов и производимых товаров, а в России в несколько раз выше и лежат "мертвым капиталом", отягощая и без того небольшие наличные оборотные средства.  Надо научиться работать "с колес", имея минимальные запасы в соответствии с вышеизложенными расчетами по нормам и нормативам оборотных средств.  3. Сокращение длительности производственного цикла на основе внедрения прогрессивных технологий, совершенствования действующих, перехода на непрерывные процессы производства, интенсификации производства. Так, переход на непрерывный метод шампанизации сократил длительность производства шампанских вин с трех лет до двух-трех месяцев с соответствующим высвобождением оборотных средств в незавершенном производстве.  4. Рационализация связей с поставщиками и потребителями с учетом жестких требований рыночной экономики, что сведет к минимуму производственные запасы и остаток продукции на складах.  5. Соблюдение своевременных взаиморасчетов между субъектами рынка по платежам. Ликвидация неплатежей. Оборотные средства буквально оседают в этих неплатежах, что существенно замедляет оборачиваемость оборотных средств.  6. Рационализация размещения предприятий и мощностей отраслей промышленности. Это ускорит доставку ресурсов и реализацию товаров, тем самым повысит эффективность использования оборотных средств, увеличит скорость оборота.  7. Совершенствование организации производства. Переход на непрерывно-поточные производства. Оптимизация уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства.  8. Выравнивание уровня социально-экономического развития территории страны, комплексное развитие экономики регионов и субъектов федерации.  9. Научно-технический прогресс во всех его направлениях и масштабное использование его достижений в производстве.  10. Диверсификация производства, обеспечивающая в рынке более быстрое продвижение товаров в различных сегментах этого рынка.  Все это способствует экономии ресурсов и ускорению оборота, а значит снижению потребности в оборотных средствах и увеличению скорости оборачиваемости оборотных средств.  11. Комплекс мер по экономическому, в том числе материальному стимулированию повышения эффективности использования оборотных средств. Таким универсальным средством является сам рынок с добросовестной конкуренцией и объективным механизмом ускорения в сфере производства и обращения.  В отдельных конкретных отраслях перерабатывающей и добывающей промышленности будут свои дополнительные специфические факторы, резервы и пути повышения эффективности использования оборотных фондов и оборотных средств. Специфика эта определяется сезонностью, материалоемкостью, длительностью производственного цикла, характером потребления, а значит реализацией производимого промышленного продукта и т.д.  57.Значение и предпосылки инновационной деятельности в условиях рыночной экономики  Инновационный процесс связан вообще со всей экономикой страны и связь эта весьма диалектична: активизация инновационной деятельности приобретает ключевое значение для подъема экономики, для устойчивого экономического роста, и в то же время инновационный процесс невозможен без экономической, социальной, правовой поддержки. Более того, при наличии необходимого научно-технического потенциала социально-экономические факторы в качестве "социально-экономической инфраструктуры" инновационной системы приобретают решающее значение в развертывании инновационной деятельности.  Для определения роли инноваций в деятельности промышленного предприятия необходимо рассмотреть объективную необходимость их внедрения:  - во-первых, создание и использование инноваций, с одной стороны, обусловлено конкурентной борьбой товаропроизводителей, а, с другой стороны, является решающим фактором повышения конкурентоспособности;  - во-вторых, пионеры освоения инноваций имеют возможность получения дополнительной прибыли в результате временной монополии на рынке;  - в-третьих, радикальные инновации являются практически единственным средством, опираясь на которое небольшое промышленное предприятие может превратиться в ведущую корпорацию.  Такого подхода придерживаются и другие авторы. Об этом свидетельствует приводимая в монографии "Стратегия управления инновациями на предприятии" [17, С. 29-30] классификация, в которой выделяются следующие группы инноваций:  - технологические инновации, направленные на создание и освоение в производстве новой продукции, технологий и материалов, модернизацию оборудования, реконструкцию производственных зданий и их оснащение, реализацию мероприятий по охране окружающей среды;  - производственные инновации, ориентированные на расширение производственных мощностей, диверсификацию производственной деятельности, изменение структуры производства и соотношения мощностей отдельных производственных единиц;  - экономические инновации, которые направлены на изменение методов и способов планирования всех видов производственно-хозяйственной деятельности, снижение производственных затрат и улучшения конечных хозяйственных результатов, рост экономического стимулирования и материальной заинтересованности работников, рационализацию системы калькуляции внутрипроизводственных затрат;  - торговые инновации, направленные на целевые изменения в торговой деятельности, т.е. на использование различных методов ценовой политики во взаимоотношениях с поставщиками и заказчиками, предложение новой продукции и услуг, предоставление или изыскание финансовых ресурсов в форме кредитов и займов, применение новых методов распределения прибыли и других накопленных ресурсов;  - социальные инновации, связанные с улучшением условий и характера труда, социального обеспечения, предоставляемых услуг, психологического климата и характера взаимоотношений на предприятии или между его отдельными организационными подразделениями;  - инновации в области управления, нацеленные на улучшение организационной структуры, стиля и методов принятия решений, использование новых средств информации и документации, рационализацию канцелярских работ и т.д.  58.Направления и методы реализации инновационной политики в России  Инновационная политика государства представляет собой совокупность методов воздействия государства на производство с целью выпуска новых видов продукции и технологии, а также расширения рынков сбыта отечественных товаров.  Цели и направления инновационной политики государства определяются, прежде всего, характерной особенностью той или иной отрасли, ее производственно-экономическим потенциалом и уровнем конкурентоспособности основной продукции. Все отрасли народнохозяйственного комплекса страны в зависимости от уровня конкурентоспособности своей продукции можно разделить на три группы.  Первая группа отраслей обладает большим конкурентоспособным потенциалом и давно работает на мировом рынке. Это отрасли топливно-энергетического комплекса, химическая и алюминиевая промышленность.  Отрасли второй группы производят продукцию, близкую к конкурентоспособной на мировом рынке. Это оборонная промышленность, машиностроение и др.  Отрасли третьей группы включают в себя агропромышленный комплекс, легкую и пищевую промышленность и др. Их продукция на мировом рынке не котируется, поэтому они ориентированы главным образом на внутренний российский рынок.  Инновационная политика в отношении этих групп отраслей отличается по характеру, масштабам, объему ресурсов и т.д. В этой связи к основным направлениям государственной инновационной политики можно отнести:  разработку и совершенствование нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, механизмов ее стимулирования;  создание системы поддержки инновационной деятельности, развития производства, повышения конкурентоспособности и экспорта наукоемкой продукции;  развитие инфраструктуры инновационного процесса, включая систему информационного обеспечения, систему экспертизы, финансово-экономическую систему, систему сертификации и продвижения разработок и т.д.;  развитие малого инновационного предпринимательства путем формирования благоприятных условий для функционирования малых организаций и оказания им государственной поддержки на начальном этапе деятельности;  совершенствование конкурсной системы отбора инновационных проектов и программ. Реализация в отраслях экономики относительно небольших и быстро окупаемых инновационных проектов с участием частных инвесторов и при поддержке государства позволит поддержать наиболее перспективные производства и организации, усилить приток в них частных инвестиций;  реализацию приоритетных направлений, способных преобразовывать соответствующие отрасли экономики страны и ее регионов;  использование технологий двойного назначения, которые применяются как для производства военной техники, так и для продукции гражданского назначения.  Государственная инновационная политика в базовых отраслях направлена на ускоренное промышленное освоение отечественных и зарубежных научно-технических и технологических достижений мирового уровня, воспроизводство природных ресурсов. Особое значение имеют экологические приоритеты инновационной деятельности во всех без исключения отраслях.  Для реализации инновационной политики правительством разработаны конкретные методы, целью которых является обеспечение эффективного внедрения инновационной программы.  Главными методами реализации инновационной политики являются:  формирование законодательных условий для позитивных изменений в инновационной сфере, т.е. в законодательстве должна предусматриваться разработка соответствующих правовых актов;  государственная поддержка и стимулирование инвесторов, вкладывающих средства в наукоемкое, высокотехнологичное производство, а также организаций (в период освоения ими инноваций) за счет введения определенных налоговых льгот, государственных гарантий и кредитов;  совершенствование налоговой системы с целью создания выгодных условий для ведения инновационной деятельности;  создание условий для формирования совместных предприятий по выпуску отечественной продукции и реализации ее на внешнем рынке, обеспечение рекламы отечественных инноваций за рубежом, вхождение в международные информационные системы для обмена информацией по инновационным проектам;  обеспечение в зарубежных кредитных линиях квот для развития инновационной инфраструктуры, закупки оборудования в целях реализации инновационных проектов под гарантии государства и лицензий на технологии и ноу-хау для освоения производства новейшей продукции;  консолидация усилий органов государственной власти и частных инвесторов, направленных на организацию взаимодействия со странами-членами ЕС, СНГ, другими государствами;  развитие лизинга наукоемкого уникального оборудования;  участие инновационно-активных организаций в международных конкурсах; выделение государственных инвестиций для реализации инновационных проектов, имеющих общенациональный характер, но не привлекательных для частных инвесторов.  59.Арендные механизмы в предприятии  Эффективное ведение предпринимательской деятельности предполагает широкое внедрение и использование арендных механизмов. Предприятия, испытывающие необходимость в расширении парка оборудования или его замене, имеют две возможности: приобрести оборудование в собственность или взять его в аренду. В первом случае необходимо изыскать значительные денежные ресурсы или изъять из оборота ликвидные средства, что может вызвать ухудшение структуры баланса, или использовать заемные средства, что обусловит появление дополнительных расходов на оплату процентов по кредиту. Аренда позволяет предприятиям вовлекать в хозяйственный оборот необходимое имущество без значительных единовременных вложений, связанных с его приобретением, и предоставляет возможность получать доход посредством сдачи в аренду временно не используемых объектов, сохраняя право собственности на них.  Основная задача предприятий в условиях широкого ввоза импортируемых товаров - достижение соответствующего уровня конкурентоспособности продукции, в том числе посредством снижения издержек производства. Это возможно лишь на основе современных технологий, однако переоснащение действующего парка оборудования иногда затрудняется в связи с нехваткой финансовых ресурсов. В данном случае целесообразно прибегнуть к лизингу, который является одной из модификаций арендных отношений и эффективным методом финансирования инвестиционной деятельности.  Аренда - это основанный на договоре имущественный наем, предполагающий срочное возмездное владение и пользование или временное пользование имуществом путем передачи его арендодателем арендатору за плату.  В договоре аренды участвуют две стороны:  • арендодатель - собственник имущества, сдающий его в аренду (в качестве арендодателя могут выступать также лица, уполномоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду);  • арендатор - получатель имущества, использующий его в своих целях в соответствии с назначением имущества или согласно условиям, зафиксированным в договоре.  В договоре аренды указываются характеристика объекта аренды; размер арендной платы, форма и порядок ее внесения; права и обязанности сторон по хранению и обслуживанию арендуемого имущества; срок договора, права и обязанности сторон по его окончании; возможность сдачи арендованного имущества в субаренду; условия прекращения договора. При нарушении условий договора аренды он может быть расторгнут.  Лизинг - это вид аренды, которому присущи элементы заемных операций, что придает ему сходство с кредитом. Он также включает компоненты внешнеторговой и инвестиционной деятельности.  Главное отличие лизинга от традиционной аренды состоит в том, что в нем принимают непосредственное участие три стороны:  • лизингодатель (арендодатель) — физическое или юридическое лицо, приобретающее имущество в собственность и передающее его во временное владение и пользование лизингополучателю за определенную плату и на согласованных в договоре условиях;  • лизингополучатель (арендатор) — физическое или юридическое лицо, принимающее имущество в пользование в соответствии с договором лизинга;  • продавец (поставщик) — физическое или юридическое лицо, продающее лизингодателю имущество, являющееся предметом договора лизинга.  Помимо них в лизинговой сделке обычно принимают участие:  • банки (или другие кредитные учреждения), предоставляющие кредиты лизингодателю для приобретения оборудования;  • страховые компании, осуществляющие страхование имущества лизингодателя.  Финансовый лизинг - это вид лизинга, при котором лизингодатель (арендодатель) по поручению лизингополучателя (арендатора) приобретает в собственностьобусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставляет его лизингополучателю во временное владение и пользование за плату.  https://www.bestreferat.ru/images/paper/51/13/8151351.png  https://www.bestreferat.ru/images/paper/52/13/8151352.png  https://www.bestreferat.ru/images/paper/53/13/8151353.png  60.Франчайзинговая форма организации бизнеса  На сегодняшний день в отечественной литературе все чаще появляются сообщения о франчайзинге - системе взаимовыгодных партнерских отношений крупного и малого бизнеса. Интерес к этой концепции хозяйственного взаимодействия не случаен. Несмотря на то, что для многих российских предпринимателей понятие "франчайзинг" все еще остается малознакомым, сегодня мы наблюдаем практически повсеместное использование его элементов в различных сферах деятельности.  Как уже отмечалось, прежде всего, это проявляется в активном распространении известных торговых марок. Однако наименований для обозначения сотрудничества подобного типа в российской бизнес-практике применяется множество: региональный центр, дилерская организация, региональное представительство и т. д. Такое разнообразие говорит о том, что даже в сфере предпринимателей нет четкого понимания специфики нового механизма хозяйствования. В связи с этим представляется необходимым более подробно рассмотреть указанную форму делового взаимодействия широко известных компаний с региональным бизнесом для того, чтобы определить основные характеристики такого типа партнерства, а также его значение и возможные перспективы в условиях современного развития российского предпринимательства.  Прежде всего, остановимся на основных принципах функционирования франчайзинговой системы. Крупное предприятие (франчайзер), уже завоевавшее прочное место на определенном рынке и имеющее известную среди потребителей торговую марку, в целях расширения сбытовой сети заключает договор с мелкой самостоятельной фирмой (франчайзи, оператор) на производство и реализацию строго оговоренных видов товаров и услуг, соответствующих стандартам качества крупной фирмы. Согласно договору, франчайзер передаст франчайзи право пользования торговой маркой, оборудование, технологию, ноу-хау, а также оказывает постоянную деловую и профессиональную помощь, проводит обучение персонала, обеспечивает рекламу и проведение маркетинговых исследований. Отметим, что речь идет прежде всего о так называемом деловом франчайзинге, при котором продавец франшизы предлагает предпринимателям использовать уже проверенную на практике модель организации собственного дела, т. е. полностью скопировать схему ведения бизнеса. Таким образом, экономические преимущества франчайзинга очевидны: для франчайзера - расширение сбыта продукции практически без дополнительных инвестиций, для франчайзи - минимальный риск разорения на первоначальном этапе деятельности, наконец, для потребителей - своевременное удовлетворение спроса с учетом особенностей местного рынка.  Заметим, что франчайзинг по своей сути во многом напоминает создание представительств. С одной стороны, для владельца крупной компании и то, и другое является способом расширения рынка сбыта. С другой - для потребителей предприятие франчайзи, как и представительство, фактически является продолжением ведущей компании: тот же бизнес, та же продукция, те же стандарты, т. е. принципиальной разницы между сетью представительств и сетью франчайзинговых компаний нет. Различия между этими двумя моделями организации бизнеса кроются во внутренних взаимоотношениях владельцев крупного и мелкого предприятия. Для того, чтобы выявить эти различия, проведем сравнительный анализ представительств и франчайзинговых компаний.  Базисной характеристикой, отличающей эти две формы организации бизнеса друг от друга, является то, что уже само понятие "представительство", согласно ГК РФ, подразумевает действия в чужих интересах и не от собственного имени, в то время, как предприятие франчайзи является самостоятельной компанией, владелец которой действует в своих интересах и от собственного имени. Это расхождение обуславливает принципиально разное построение взаимоотношений партнерства, поэтому при разграничении рассматриваемых моделей первостепенное значение имеют именно те признаки, которые эти отношения определяют.  Для проведения сравнительной характеристики франчайзинговой системы и представительств был сформулирован ряд критериев, которые для удобства мы условно объединим в 3 группы:  · правовые (юридическая независимость, отношения собственности и управления, право на регулирование и контроль, возможность смещения/назначения руководства);  · деловые (единая торговая марка, способ ведения бизнеса, предварительное обучение, профессиональная помощь и поддержка, хозяйственная самостоятельность, стандарты качества, ограничение территории);  · финансовые (инвестиции, текущие отчисления).  Результаты сравнительного анализа франчайзинговой системы и представительств представлены в таблице:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/54/13/8151354.png  Таким образом, внутренний механизм организации взаимоотношений партнерства при функционировании сети представительств и франчайзинговых компаний имеет существенные различия. Как уже было отмечено, прежде всего это разграничение правового характера, поскольку юридическая независимость предприятия в системе франчайзинга и се отсутствие в случае организации представительств, а также различия в принципах построения отношений управления и собственности обуславливают различную степень хозяйственной самостоятельности мелкого предприятия и разные возможности для вмешательства центрального руководства в его деятельность. Это, в свою очередь, коренным образом меняет весь механизм взаимоотношений крупного и мелкого предприятия.  Во-первых, появляется необходимость согласования всех вопросов, касающихся делового сотрудничества независимых хозяйствующий субъектов, и закрепления договоренностей в специальном соглашении.  Во-вторых, особого внимания заслуживает само содержание договора, в котором фиксируется:  · право использования единой торговой марки, фирменной услуги, идеи, имиджа и ноу-хау;  · право на регулирование и контроль;  · обязательство обеспечить предварительное обучение и деловую поддержку;  · обязательство соблюдения единых стандартов качества;  · ограничение хозяйственной территории; порядок взаиморасчетов.  Когда центральное руководство имеет дело с самостоятельной компанией, все эти вопросы имеют большее значение, в то время, как в случае организации представительства они даже не поднимаются: их решение подразумевается само собой и в рассмотрении нет необходимости.  В-третьих, появляется новая форма финансовых расчетов с центральной компанией — текущие отчисление или роялти — способ компенсации в обмен на приобретаемые права, а также за предоставление необходимого оборудования, материалов, профессиональной помощи и поддержки.  Наконец, в-четвертых, отметим различные принципы инвестирования при организации новой компании. Большая часть финансовых вложений осуществляется со стороны подчиненного элемента в системе франчайзинга, а при организации представительств — со стороны ведущего элемента. Как уже было отмечено, в этом и заключается основное преимущество франчайзинга для крупной компании.  Вернемся к российской бизнес-практике. Следует отметить, что сегодня в предпринимательской деятельности зачастую невозможно четко разграничить два рассмотренных механизма хозяйствования — франчайзинг и представительство. С одной стороны, самостоятельная компания, заключившая контракт на право пользования торговой маркой и другими объектами интеллектуальной собственности более крупной фирмы, текущие платежи, принципы инвестирования — все это явно демонстрирует использование элементов франчайзинга. С другой стороны, возможность давать прямые указания по ведению бизнеса, чрезмерно жесткий контроль со стороны ведущей компании, ограничение хозяйственной независимости позволяют говорить о том, что ведущая компания рассматривает более мелкую фирму как представительство. Подтверждение этих слов налицо: центральное руководство зачастую называет такие мелкие компании именно региональными представительствами. Кроме того, неопределенность в отношении вопросов деловой поддержки, предварительного обучения, консультирования, распределения затрат на рекламу и другие маркетинговые мероприятия оставляет их решение на усмотрение центрального руководства, что также является отклонением от принципов франчайзинга.  Примеров описанного выше варианта делового партнерства множество. Среди них по ульяновскому региону назовем, например, приложение к газете "Аргументы и факты" и компанию "Гарант-Сервис-Симбирск", занимающуюся изготовлением и распространением компьютерных справочных систем. Основываясь на результатах проведенного выше сравнительного анализа, можно выделить следующие "франчайзинговые" характеристики первой компании:  Правовые: разрешение на использование фирменного наименования; общее наименование независимых хозяйствующих субъектов.  Деловые: обязательное следование единому академическому стилю; разграничение территории распространения по подписке: единая ценовая политика по подписным изданиям: жесткая система контроля, включающая разработку тематического плана, анализ содержания каждого номера с последующим изложением замечаний, детальные требования к оформлению номера (заголовки, колонтитулы, оформление рубрик, шрифты).  Финансовые: особые формы расчета за подписные издания и розничную продажу.  Аналогичными особенностями ведения бизнеса в компании "Гарант-Сервис-Симбирск" являются следующие:  Правовые: специальное разрешение на использование товарного знака "Гарант"; общее наименование независимых хозяйствующих субъектов; право московского руководства осуществлять контроль.  Деловые: соблюдение единых стандартов качества; разграничение сбытовой территории; соблюдение единых правил распространения системы; следование определенной ценовой политике; помощь в ведении бизнеса (ознакомление с. новыми технологиями, разъяснения по вопросам сбыта).  Финансовые: собственные инвестиции; текущие отчисления. Перечисленные особенности организации бизнеса обеих компаний демонстрируют активное использование элементов франчайзинга в деятельности самостоятельных мелких предприятий, в то время, как центральное руководство рассматривает их лишь в качестве представительств, что вносит определенную специфику в построение деловых взаимоотношений.  Такое сочетание принципов обоих механизмов хозяйствования позволяет сделать вывод о том, что перед нами комбинированная модель партнерства. Далее естественно возникает вопрос о причинах реализации в России именно такого варианта делового взаимодействия, а также о возможных перспективах данной модели, сочетающей в себе элементы как франчайзинга, так и представительства. Является ли этот вариант партнерства сегодня наилучшим, или же он представляет собой лишь промежуточную модель в процессе поиска новых форм развития бизнеса? Для того чтобы ответить на этот вопрос, сначала проведем сравнительный анализ франчайзинга и новой, комбинированной модели. Будем использовать те же критерии, которые были выделены для проведения сравнительной характеристики франчайзинговой системы и сети представительств. Результаты сравнительного анализа представлены в таблице:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/55/13/8151355.jpeg  https://www.bestreferat.ru/images/paper/56/13/8151356.jpeg  Сравнительный анализ позволяет разобраться в особенностях российской модели сотрудничества. С одной стороны, в ней реализованы принципиально важные характеристики франчайзинга: юридическая независимость сторон, разрешение использовать торговую марку, фирменную услугу, идею, имидж и ноу-хау; единые стандарты качества, единовременные выплаты и другие формы компенсации в обмен на приобретенные права и за любые услуги, принципы инвестирования. С другой — значительная часть элементов франчайзинга может быть отнесена к рассматриваемой модели лишь с существенными оговорками либо вовсе не реализуется в новой модели сотрудничества, как то:  · единство права управления и собственности реализуется не всегда;  · право веющего элемента на регулирование и контроль слабо оговаривается в контракте, реализуется порой в чрезмерно жесткой форме;  · предварительное обучение по всем аспектам ведения бизнеса не предусматривается контрактом и не реализуется на практике;  · постоянная деловая поддержка не всегда оговаривается в контракте и слабо реализуется на практике;  · территория оговаривается не всегда.  Наконец, в некоторых случаях имеют место такие характеристики, которые совершенно не соответствуют принципам франчайзинговой модели сотрудничества:  · возможность смещения/назначения руководства (управляющего персонала) по инициативе ведущего элемента;  · возможность давать прямые указания по ведению бизнеса.  Таким образом, анализ помогает увидеть несоответствия сегодняшней "франчайзинговой" модели ее классическому варианту и объединить их в две основные группы. Первую группу составляют те франчайзинговые характеристики, которые в рассмотренной комбинированной модели реализуются лишь отчасти, что указывает на неполное использование потенциала франчайзинга. Вторую группу — те особенности российского варианта партнерства, которые совершенно не соответствуют принципам франчайзинговой модели и, следовательно, представляют собой противоречие интересов сторон, участвующих в соглашении.  Вернемся к рассмотрению причин реализации в России комбинированного варианта сотрудничества. Очевидно, что этот вопрос можно рассмотреть в несколько иной формулировке: кому выгодна именно такая форма партнерства? Таким образом, следующая задача исследования — выявление преимуществ новой формы хозяйствования, во-первых, с точки зрения центрального руководства, т. е. ведущего элемента. С этой целью по выбранным критериям был проведен сравнительный анализ франчайзинговой системы и сети представительств, который помог выявить достоинства и недостатки обеих моделей для ведущего элемента, а также определить, какие из них имеют место в комбинированной модели. В таблице 3 представлена сравнительная характеристика всех трех моделей по критериям, которые являются их преимуществами или недостатками для центрального руководства.  рыночный труд монополия конкуренция безработица  https://www.bestreferat.ru/images/paper/57/13/8151357.png  https://www.bestreferat.ru/images/paper/58/13/8151358.png  Обратим внимание на привилегированное положение крупного предприятия по отношению к мелкой компании. Как уже отмечалось, потенциал франчайзинга используется недостаточно активно с точки зрения подчиненного элемента: не предусматривается предварительное обучение всем аспектам ведения бизнеса, слабо реализуется предоставление деловой поддержки, профессиональной помощи и т. д. Кроме того, нередки случаи ограничения хозяйственной независимости мелкой компании. В то же время, с точки зрения центрального руководства используются все возможности франчайзинга: быстрое завоевание рынка сбыта при незначительных инвестициях, возможность получать доход от деятельности самостоятельной компании, "привязка" подчиненного предприятия за счет обязательства пользоваться услугами крупной компании, право осуществлять контроль за соблюдением стандартов качества. Причем привлекательность такого рода сотрудничества увеличивается за счет возможности повышать доходность путем ограничения издержек, необходимых для оказания деловой и профессиональной поддержки подчиненному элементу. Более того, частично реализованы также и преимущества представительства: неограниченное право на регулирование и контроль, возможность вмешательства в процесс внутреннего управления компанией. Таким образом, рассмотренный вариант сотрудничества очень привлекателен для центрального руководства, т. к. позволяет использовать преимущества франчайзинга и представительства одновременно и в то же время нейтрализовать те характеристики обеих моделей, которые являются недостатками с точки зрения руководства крупного предприятия. А поскольку решение о способе расширения рынка сбыта принимает центральное руководство, выбор очевиден.  Вместе с тем привилегированное положение крупного предприятия таит в себе скрытый конфликт деловых взаимоотношений подобного типа. Такая ситуация заставляет задуматься о том, насколько устойчивой в долгосрочном аспекте является рассмотренная форма сотрудничества. Это, в свою очередь, поднимает вопрос о преимуществах комбинированной модели для владельца мелкой компании, поскольку существование нового варианта партнерства не может объясняться выгодами исключительно для одной стороны соглашения. Мы уже успели убедиться, что преимущества распределены в большей степени в пользу ведущего элемента. Однако, несмотря на это, в России налицо факт активного использования данного варианта сотрудничества. В этой связи более правильной будет следующая постановка вопроса; почему потенциальный владелец мелкого предприятия все-таки предпочитает именно эту модель организации бизнеса?  Существуют по крайней мере два способа стать самостоятельным предпринимателем: либо организовать независимое собственное дело, либо использовать потенциал сотрудничества с известной торговой маркой. При этом, как уже было отмечено, возможно несколько путей реализации второго направления: в качестве альтернативы классической франчайзинговой модели в России выдвигается комбинированный вариант сотрудничества. Аналогично описанной выше ситуации с целью выявления преимуществ и недостатков франчайзинговой системы, независимого собственного дела и комбинированной модели с точки зрения потенциального предпринимателя проведен сравнительный анализ всех трех моделей. Результаты анализа представлены в таблице:  https://www.bestreferat.ru/images/paper/59/13/8151359.jpeg  Основываясь на результатах проведенного анализа, отметим следующее. С одной стороны, часть преимуществ франчайзинга реализуется и в комбинированной модели делового взаимодействия:  · ведение бизнеса под хорошо известной торговой маркой;  · меньшая потребность в капитале, чем при организации независимого собственного дела;  · использование уже испытанных форм предпринимательства (снижение риска банкротства);  · возможность получать преимущества и экономию, доступные только крупным компаниям.  Однако отдельные достоинства франчайзинга не всегда находят свое выражение в комбинированной модели, что делает ее менее привлекательной для потенциального предпринимателя:  · возможность стать самостоятельным предпринимателем реализуется не всегда;  · обучение, консультации, помощь со стороны ведущего элемента не всегда оговариваются в контракте и слабо реализуются.  Таким образом, для потенциального предпринимателя франчайзинг заведомо предпочтительнее комбинированного варианта сотрудничества. Однако в реальной российской действительности чаще всего остается выбор только между комбинированной моделью партнерства и независимым собственным бизнесом. Очевидно, что в большинстве случаев предпочтение в этой паре будет отдано первому варианту, поскольку в нем все-таки реализованы преимущества франчайзинга, которые не будут иметь места при организации независимого собственного дела.  При этом, несмотря на все сказанное в пользу франчайзинга, все же не следует забывать и об отдельных недостатках, свойственных как франчайзинговой модели, так и комбинированному варианту сотрудничества. Речь идет, в частности, об опасности потерять свою репутацию вследствие плохой работы третьей стороны. Кроме того, на выбор потенциального предпринимателя может повлиять необходимость определенных ограничений его самостоятельности со стороны центрального руководства, реализуемая, как уже отмечалось, с различной степенью жесткости, а также личные мотивы будущего владельца компании. И тем не менее, с учетом всего вышесказанного, можно утверждать, что перечисленные преимущества в большинстве случаев заставляют сделать выбор между независимым собственным бизнесом и комбинированным вариантом сотрудничества в пользу последнего.  Подводя итог, отметим, что во-первых, в России сегодня активно применяется комбинированная модель делового взаимодействия, сочетающая в себе элементы как франчайзинга, так и предпринимательства. На наш взгляд, такой вариант партнерства оправдан для тех российских условий, которые принято называть переходными. Иными словами, комбинированную форму сотрудничества мы предлагаем рассматривать лишь как промежуточный вариант на пути развития российского бизнеса.  Во-вторых, мы убедились, что в рассмотренной модели в неявном виде присутствует проблема "неравноправного партнерства", проявляющаяся в несколько односторонней реализации прав и возможностей. Франчайзинг — это система равноправных партнерских взаимоотношений, предполагающая справедливое взаимовыгодное распределение преимуществ, без ущемления позиции мелкого собственника. В переводе с французского "франчайз" означает "льгота, привилегия". При этом важно то, что каждая сторона договора имеет определенную "порцию" этих привилегий. Поскольку в рассмотренной модели данный баланс нарушен, очевидно, что повышение устойчивости такого типа партнерства должно происходить за счет дополнения блока привилегий подчиненного элемента, т. е. в направлении большего соответствия франчайзинга.  В-третьих, дальнейшему преобразованию данной формы предпринимательства, на наш взгляд, в значительной степени будет способствовать привлечение внимания к юридической стороне вопроса, т. е. заключению договора. Согласно ГК РФ франчайзинговому соглашению полностью соответствует договор коммерческой концессии (2), использование которого пока не получило в нашей стране должного распространения. Сегодня при заключении контрактов приходится всякий раз прибегать к сложной процедуре составления совершенно новой формы договора, что не позволяет учесть всех особенностей ведения бизнеса и допускает возможность столкновения интересов и скрытых противоречий. Очевидно, что такое положение вещей препятствует развитию эффективного делового партнерства. Эта ситуация явно требует пересмотра договорных взаимоотношений, на что мы хотели бы обратить внимание специалистов, способных более компетентно разобраться в данном вопросе.  Безусловно, направления поиска новых форм ведения бизнеса многочисленны, и не могут быть ограничены лишь одной рассмотренной нами моделью. Однако, в сложившихся условиях экономической нестабильности, нехватки инвестиционных средств, а также недостатка предпринимательского опыта рассмотренный вариант организации бизнеса представляется нам наиболее перспективным для дальнейшего развития российского предпринимательства. |