**ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА**

**1.** Предметом организации производства как науки и следует считать изучение отношений организации производства в сфере производства материальных благ.

Закономерностью обычно называют устойчивую причинно-следственную повторяемость и последовательность в явлениях. Закономерности отвечают и соответствуют законам.

Содержанием организации производства как науки является установление причинно-следственных связей и закономерностей, присущих организации производства, в целях определения и реализации на практике эффективных организационных форм, методов и условий.

В теории организации производства определены принципы организации производства, представляющие собой исходные положения, на основе которых осуществляются построение, функционирование и развитие производственных систем и их отдельных подсистем. При построении той или иной подсистемы используются принципы, отражающие специфические особенности этих подсистем.

 Наука организации производства имеет определенный круг объектов изучения. В схематической форме круг теоретических проблем, изучаемых наукой, включает: предмет науки организации производства; место организации производства в системе наук; систему законов, закономерностей и принципов организации производства; системную концепцию организации производства; формы и методы организации производства; развитие организации производства; теорию и методы определения экономической эффективности организации производства; формы и методы реализации научных разработок в производстве.

Термин «организация» и означает устройство, сочетание кого-либо или чего-либо в единое целое. Организация предполагает внутреннюю упорядоченность частей целого как средство достижения желаемого результата.

В материальном производстве выделяются две стороны: производительные силы и производственные отношения, образующие в своем единстве способ производства данного общества.

Производительные силы - это силы и средства, участвующие в общественном производстве. Важнейшими составляющими частями (элементами) производительных сил являются люди и средства производства.

Средства производства включают орудия труда и предметы труда. Орудия труда - это машины, аппараты, инструменты, с помощью которых человек воздействует на вещество природы, на предмет труда. Предмет труда - объект приложения сил человека, все то, на что направлен его труд, из чего получается готовый продукт. Это сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, полуфабрикаты.

Производственные отношения - это отношения между людьми в процессе производства и распределения материальных благ. Они развиваются под влиянием производительных сил, но и сами оказывают активное воздействие на них, ускоряя или замедляя рост производства, технический прогресс.

Производственно-технические отношения выступают как отношения по поводу совместного труда участников процесса производства. Основой этих отношений являются разделение и кооперация труда, которые ведут к обособлению отдельных работ, бригад, участков, цехов и обусловливают необходимость налаживания между ними производственных связей.

Социально-экономические отношения выражают отношения между людьми, определяемые характером и формой общественного присвоения средств производства, отношениями собственности. Социально-экономические отношения являются важным элементом создания единства экономических интересов общества, коллектива и отдельных работников в достижении наивысшей эффективности производства.

Таким образом, сущность организации производства состоит в объединении и обеспечении взаимодействия личных и вещественных элементов производства, установлении необходимых связей и согласованных действий участников производственного процесса, создании организационных условий для реализации экономических интересов и социальных потребностей работников на производственном предприятии

**2.**

**Развитие теории ОП за рубежом**

Выделяют три направления, в рамках которых проводится исследование, и выдвигались теории:

-Рационализаторские (Ф. Тейлор,Г. Гант, Г.Эмерсон, А.Файоль, М.Вебер). Научные школы вели исследования и поиски научно-обоснованных методов организации труда на предприятии на производственном участке на рабочем месте. Изучали трудовые действия и приемы, затраты времени на их выполнение, разрабатывали аналитические методы нормирования труда.

-Поведенческое (Э.Мейо, Мери Паркер Фолетт, А.Маслоу). Обосновали большое значение психологическим факторам отношения к труду, признавали важность малых групп в производстве. Развивали идеи участия рабочих в управлении, стремились выработать правила взаимоотношений администрации предприятий и трудящихся, которые способствовали бы росту производительности труда за счет психологического воздействия и управления поведения рабочих в желаемом управлении.

-Системное. Проблема организации и управления производством рассматривалось на основе применения системного подхода. Школа социальных систем (Саймон, Марч) рассматривали систему производства как сложный комплекс взаимодействующих факторов вели исследования общих форм организации, выявляли связи между параметрами системы, разрабатывали методы системного анализа.

В настоящее время идет объединение всех подходов.

**Развитие теории ОП в России.**

В развитии отечественной теории ОП выделяют три этапа:

-Формирование научных основ, организация трудовых и производственных процессов. Находит отражение в работах сотрудников Центрального института труда и центрального института ОП и управления. Рассматривают ОП как технико-экономическую дисциплину, объединяющую в себе экономические науки и технологию.

Содержание ОП сводится к изучению вопросов организации труда, кооперации средств производства и управление производством.

-Выделение ОП как научной дисциплины (рационализаторский подход)

Рационализаторская ОП невозможна без знаний основных правил и способов построения производственного процесса, что вызывает необходимость выделения особой науки определяющей методы организаторской деятельности и раскрывающие ее закономерности.

В числе самостоятельной науки о производстве выделяются наука ОП, предметом ОП является изучение количественных и качественных пропорций основных факторов производства, сущность ОП состоит в рациональном сочетании и соединения в пространстве и во времени личного и вещественного факторов производства.

-Рассмотрение ОП во взаимосвязи с другими подсистемами предприятия и внешней средой (системный подход)

В рамках данного подхода выделяют три направления:

1)Общее системное направление ( Саяко, Родионова, Туревец)

Взаимосвязанное рассмотрение процессов проектирования, обеспечение функционирования и развития производственных систем.

2)Направление программно-целевых производственных систем (Петров, Кузнецов, Масленников)

Особенности совершенствования и проектирования производственных систем на основе принципов программно-целевого планирования.

3)Направление жизнеспособных и развивающихся систем (Сатановский)

**3.** Организация производства представляет собой самостоятельную научную дисциплину. Она имеет свой предмет исследования, теорию и особый понятийный аппарат, изучает совершенно определенный, присущий данной науке круг закономерностей и принципов.

Предмет науки определяет, чем занимается данная наука, какие явления объективной действительности она изучает. Объективной основой организации производства служат отношения, возникающие в сфере производства материальных благ на уровне низового звена промышленности – предприятия. В ходе формирования и функционирования процесса материального производства проявляются следующие виды отношений, которые являются отношениями организации производства:

· чисто технические отношения, выражающие формы объединения людей и вещественных факторов производства;

· отношения между людьми, возникающие по поводу совместного труда участников производственного процесса;

· отношения, обеспечивающие связи между технической стороной производительных сил и отношениями собственности;

· отношения, характеризующие взаимозависимость вещественных, энергетических и профессиональных ресурсов предприятия.

Предметом организации производства как науки и следует считать изучение отношений организации производства в сфере производства материальных благ.

Теория устанавливает законы и закономерности протекания процессов или развития явлений, изучаемых конкретной наукой. Закон характеризует внутреннюю устойчивую связь и существенную взаимообусловленность каких-либо явлений объективной действительности. Закономерностью обычно называют устойчивую причинно-следственную повторяемость и последовательность в явлениях. Закономерности отвечают и соответствуют законам.

Содержанием организации производства как науки является установление причинно-следственных связей и закономерностей, присущих организации производства, в целях определения и реализации на практике эффективных организационных форм, методов и условий.

Организация производства, как и любая другая наука, опирается на определенную группу законов и соответствующих им закономерностей. Положения этой науки базируются на экономических законах, законах отдельных технических и естественных наук (например, кибернетики, теории систем, теории управления). Вместе с тем она опирается на собственные законы и только ей присущие закономерности.

В теории организации производства определены принципы организации производства, представляющие собой исходные положения, на основе которых осуществляются построение, функционирование и развитие производственных систем и их отдельных подсистем. При построении той или иной подсистемы используются принципы, отражающие специфические особенности этих подсистем. Принципы организации производства будут рассмотрены в разделах учебника, посвященных описанию отдельных подсистем производства.

Наука организации производства имеет определенный круг объектов изучения. В схематической форме круг теоретических проблем, изучаемых наукой, включает: предмет науки организации производства; место организации производства в системе наук; систему законов, закономерностей и принципов организации производства; системную концепцию организации производства; формы и методы организации производства; развитие организации производства; теорию и методы определения экономической эффективности организации производства; формы и методы реализации научных разработок в производстве.

**4.** В работах современных исследователей аспектов организации производства можно выделить следующие законы организации производства:

Закон наименьших усилий заключается в том, что главной целью организации производства является получение максимального полезного эффекта при минимальных затратах труда, энергии и других производственных ресурсов. Идеалом организации производства, таким образом, является уменьшение всех видов затрат.

Закон стоимости и экономии времени проявляется как принцип экономии материальных и временных затрат различных ресурсов, потребляемых в процессе производства.

Закон концентрации заключается в интеграции одинаковых производственных функций, результатом чего, в конечном счете, является экономия затрачиваемых ресурсов.

Закон внешнего и внутреннего соответствия означает, что организация производства на любом предприятии должна соответствовать состоянию внешней и внутренней среды. Данный закон следует понимать как необходимость преодоления непрерывно возникающих в процессе производственной деятельности противоречий между организацией производства на предприятии и его внешней и внутренней средой.

Закон эмерджентности гласит, что свойства любого элемента изменяются под влиянием системы, в которую он включен, и зависят от места, которое он занимает в этой системе.

Принципы организации производства:

Устойчивость предприятия (как форма проявления закона самосохранения системы), которая может быть нарушена при необоснованном усложнении или упрощении организационной структуры предприятия; при этом в менеджменте существует правило, что «любая система склонна к самоусложнению», поэтому для повышения устойчивости организации производства чаще приходится устранять излишние звенья и значительно реже – добавлять новые;

Адаптивность системы (как приспособляемость к новым внешним условиям, способность к саморегуляции и восстановлению устойчивости) – достигается путем расширением возможностей взаимодействия элементов организации, то есть отходом от механистичности; на первый план здесь выходят квалификация персонала и его способность самостоятельно решать сложные задачи.

Централизация системы (как соответствие требованию руководства из единого центра) означает, что все части организации должны руководствоваться командами из центра и пользоваться заранее определенными правами.

Обособленность подсистем (как стремление к автономности при решении вопросов распределения ресурсов и властных полномочий) в большой организации.

Совместимость подсистем (как свойство частей системы к взаимной адаптации).

Обеспечение обратных связей (как возможность принимать управленческие решения и корректировать поведение системы), и др.

Организация производства будет эффективной только в том случае, если обеспечивается действие всех принципов в совокупности.

В целом результативность организационной системы характеризуется действенностью и экономичностью затрат, рентабельностью, качеством и конкурентоспособностью, внедрением инноваций.

Принципы и методы рационализации формируют механизм прогрессивных организационных изменений на предприятиях. Данный механизм включает в себя технологию консультационной (консалтинговой) деятельности, социологический и психологический аспекты восприятия инновационных изменений в организации, самоорганизацию работников в виде кружков качества и творческих групп. Руководство организаций должно всегда помнить, что в трудовом коллективе всегда есть возможности для рационализаторской деятельности, и поэтому необходимо создавать предпосылки для ее реализации.

**5.** Как единую сложную систему можно рассматривать всю деятельность предприятия, которая состоит из сети подчиненных менее сложных систем.

(ВИДЫ)В производственной системе предприятия выделяются следующие подсистемы:

• социальная — комплекс отношений между людьми как орга­низационное проявление системы;

•   производственно-техническая — материальные средства: комплекс машин и оборудования, материалов, инструментов, энергии;

•   подсистема информации — информационные элементы и их взаимосвязи.

Каждая из перечисленных подсистем имеет признаки системы, но не обладает обособленностью, присущей самостоятельным системам. Нельзя назвать системой группу работающих на пред­приятии людей без материальных средств, и наоборот.

Всякое предприятие состоит из структурных подраз­делений, в которых осуществляются производство и управление. Их следует рассматривать как элементы (подсистемы) предприятия. В состав предприятия входят производственные подразделения: филиалы, производства, цехи, участки, бригады; подразделения инфраструктуры — ремонтное, транспортное, складское хозяйства, инструментальное производство; отделы и службы заводоуправле­ния, научно-технические подразделения и т. д.

В состав крупных предприятий (например, объединений, кон­цернов) могут входить элементы (предприятия, фирмы), которые функционируют обособленно, самостоятельно. В отличие от под­систем обычного типа их можно называть локальными подсисте­мами. Локальные подсистемы имеют ту же классификационную структуру компонентов, что и системы предприятия.

Кроме того, на каждом предприятии в качестве элементов могут быть выделены те или иные процессы. Например, производствен­ные процессы, процессы технического развития, реконструкции и т. д.

Основные организационно-методические выводы:

•   предметом организационной задачи является не предприятие в целом, а его локальные частичные системы: подразделения, процессы и их компоненты;

•   при решении организационных задач невозможно обеспечить полную комплексность и избежать односторонности.

Система в целом — это нечто боль­шее, чем сумма составляющих ее частей. Чтобы все элементы и подсистемы производственной системы воссоединились в еди­ное целое, в комплексную систему, ее необходимо организовать, т. е. спроектировать, построить и обеспечить функционирование интегральной производственной системы — предприятия.

При этом реализация принципов системности при проектирова­нии производственных систем и организации производства предпола­гает следующее:

•   рассмотрение предприятия как особой самоорганизующейся сис­темы, которая фактически взаимодействует с другими системами в рамках рыночной экономики;

•   необходимость создания на предприятии системы организации производства, охватывающей во взаимосвязи все процессы по изго­товлению, реализации и обслуживанию в эксплуатации конкретных видов техники;

•   применение целевого начала при разработке мероприятий по со­вершенствованию организации производства;

•   ориентацию на комплексное решение проблем экономики, тех­ники, организации производства и социальных задач коллектива;

•   внедрение многовариантного проектирования производственных систем, анализ и выбор альтернативных решений в процессе опре­деления рациональных направлений совершенствования организации производства;

•   использование систем оценок, критериев и нормативов эф­фективной организации производства в процессе ее проектирования и функционирования.

**6.** Предприятие как особый класс производственных систем обладает следующими **признаками**: предприятие должно иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, которое обеспечивает материально-техническую возможность функционирования предприятия;предприятие отвечает своим имуществом по обязательствам, которые возникают у него во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе и перед бюджетом; предприятие выступает в хозяйственном обороте от своего имени и имеет право заключать все виды гражданско-правовых договоров с юридическими и физическими лицами;предприятие должно иметь самостоятельный баланс и своевременно представлять установленную государственными органами отчетность; предприятие должно иметь свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму.

Рассматривая организацию как систему можно выделить её главные свойства:

· **Сложность.** Все социальные и социально-экономические системы являются сложными, так как они способны совершать поиск и выбор целей и активное решение стоящих задач. Также они обладают в той или иной форме памятью, то есть предшествующие события или состояния оставляют на них какой-либо след.

· **Открытость.** Если система обменивается с внешней средой веществом, энергией и информацией – всеми тремя субстанциями одновременно либо какой-то их комбинацией, то она считается открытой. Если никакого обмена нет, то система считается закрытой.      · **Структурированность.** Если в системе удаётся достаточно чётко выделить отдельные элементы, уровни и связи, то система считается структурированной. В противном случае система считается неструктурированной (диффузной, аморфной).

· **Детерминированность.** Если в системе имеет место фиксированное количество элементов в каждый момент времени, однозначные связи между ними и расположение их в границах системы, то такая система считается детерминированной (жёсткой, определённой).

· **Самоорганизация.** Стохастические системы, как правило, проявляют склонность к самоорганизации (саморегулированию, самонастраиванию, самообучению, самоадаптации), то есть к выбору такой структуры, таких элементов (количественно и качественно), таких связей, которые позволяют им быть наиболее оптимальными в каждой конкретной ситуации.

· **Целостность,** то есть конкретная система сохраняет свои системные признаки только до тех пор, пока она сохраняет целостность.

· **Эмерджентность,** то есть наличие у системы качественно новых свойств и признаков, отсутствующих у составляющих элементов.

· **Устойчивость,** то есть система всегда стремиться восстановить равновесие, нарушенное под действием внешних или внутренних факторов, используя для этого свои ресурсы.

**Организационные образования в обществе.** В обществе можно выделить следующие типы организаций, если под организациями подразумевать первичные образования, на нижнем уровне общества.

**Деловые организации (предприятия, учреждения...)** создаются отдельными коллективными предпринимателями и более широкими социальными системами: государством, местной властью, акционерными обществами, партиями и т.д. Они могут быть государственными, муниципальными, частными (акционерными, индивидуальными). Участие в них, то есть выполняемая там работа, дает доход, заработную плату. Основа внутреннего регулирования - административный распорядок, принципы единоначалия, назначения, целесообразность.

**В союзных (общественных) организациях** цели вырабатываются "изнутри" и представляют собой обобщение индивидуальных целей участников. Регулирование обеспечивается совместно принятым уставом, принципом выборности, то есть зависимостью руководства от руководимых. Членство в них дает удовлетворение политических, социальных, культурных, творческих, материальных и иных интересов участников.

**7. Отраслевое производство или отрасль** — это относительно са­мостоятельная, отдельная область (часть) производства как целой сферы деятельности людей. Каждая отрасль имеет свои особен­ности производства, организации, экономики и законодательного обеспечения.

Базовыми и комплексными отраслями промыш­ленного производства РБ являются: топливно-энергетическая; добыча и производство материальных ресурсов; металлургия (черные и цветные металлы и их сплавы); машиностроение; химическая промышленность; строительное производство; транспорт и связь; приборостроительная промышленность; военно-промышленная и другие.

**По принципу практического использования** (назначения) про­изводимой продукции отрасли промышленного производства де­лятся на две группы: I (группа «А») — производство средств производства (ведущие или основные отрасли промышленности) и II (группа «Б») — отрасли, производящие предметы по­требления.

**По принципу воздействия на предмет труда** (иногда говорят на «объект труда») все отрасли делятся на добывающие и перераба­тывающие.

Виды экономической деятельности (или отрасли), в рамках которых предприятия производят продукцию (работы, услуги), различаются между собой по: потребительным свойствам, рынкам сбыта и прибыльности продукции; типу производства этой продукции (стационарное, мобильное, серийное, индивидуальное, массовое, вредное и т.п.); потребляемым материально-техническим ресурсам (разные материало-, трудо-, энерго-, механоёмкость производств) и другим признакам.

Организации капитального строительства. Для строительного производства характерен более продолжительный производственный цикл, что влияет на объем промышленного производства, а значит и на величину оборотного капитала. Строительство объектов осуществляется в различных климатических и территориальных зонах, что отражается на их индивидуальной стоимости и приводит к неравномерному поступлению заработанной платы от сдачи выполненных работ заказчику. Характер строительно-монтажных работ обуславливает различную степень материалоемкости выполняемых работ в отдельные периоды строительства.

Сельскохозяйственное производство отличается от других отраслей экономики тем, что производит продукцию животного и растительного происхождения и использует в процессе труда землю в качестве главного ничем другим незаменимого средства производства.

Транспорт как отрасль экономики имеет ряд особенностей:

 транспорт не производит новые вещи, а лишь перемещает товары, продукцию, созданную в других отраслях экономики;

 транспорту не принадлежит предмет его труда (перевозимые грузы);

 цены на транспортную продукцию складываются на основе тарифов на грузовые и пассажирские перевозки;

 в качестве единицы измерения транспортной продукции используют тонны-километры, пассажиры-километры, отправленные тонны грузооборота и количество пассажиров;

 продукцию транспорта нельзя накопить, отложить в запас, поэтому транспорт не может работать без резерва;

 характеризуется неравномерностью использования в течение года транспортных средств, то есть наличия сезонных пиков.

Сфера товарного обращения - предприятия и организация торговли являются связующим звеном между производством продукции и ее потреблением. Особенность функционирования торговых организаций заключается в том, что их деятельность сочетает операции производственного характера (закупка, хранение, фасовка, упаковка и т.д.) с операциями непроизводственного характера (реализацией продукции). При этом торговые операции в зависимости от характера их деятельности и назначения подразделяются на два крупных вида: предприятия оптовой и розничной торговли.

**8.** Организации производства на промышленных предприятиях присущи определенные закономерности. В числе этих закономер­ностей следует назвать *соответствие организации производства ее целям.*Эта закономерность предопределяет методические подходы к формированию организации производства с учетом требований наиболее полного использования ресурсов, усиления творческого характера труда, создания организационных условий для реализа­ции материальной заинтересованности трудящихся в результатах производства, которые отражают основные цели организации. Достижение намеченных целей обеспечивается решением соответствующих этим целям организационных задач.

Другой закономерностью является *соответствие форм и мето­дов организации производства характеристикам его материально-технического базиса.*Согласно этой закономерности содержание организации производства определяется особенностями и уровнем развития техники и технологии. Ручной труд, механизированное производство и комплексно-автоматизированный производствен­ный процесс требуют разной организации.

*Соответствие организации производства конкретным произ­водственно-техническим условиям и экономическим требованиям производства является одной из существенных закономерностей.* Характер форм и методов организации производства определяется видом выпускаемой продукции, типом производства, его масшта­бами и т. п. В зависимости от тех или иных условий в процессе организации производства применяются соответствующие им орга­низационные решения: выбираются вид специализации цехов и участков, способ размещения оборудования, форма организации производственных процессов (поточная, групповая и др.); опре­деляется тип планово-учетной единицы в системе оперативного планирования.

*Комплексность организации производства*как общая законо­мерность предполагает необходимость рассмотрения всех производ­ственных процессов, протекающих на предприятии, во взаимной связи как единое интегрированное целое.

*Непрерывное улучшение организации производства*является важ­ной закономерностью, учет которой в практической деятельности служит непременным условием поддержания состояния органи­зации на современном уровне. Эта закономерность требует пере­хода от поэтапного к постоянному (текущему) совершенствованию организации производства. В связи с этим в системе управления предприятием появляется новая самостоятельная функция по­стоянного организационного совершенствования производства.

В современных условиях все более проявляется закономерность, выражающаяся в *соответствии форм и методов организации про­изводства требованиям повышения содержательности труда рабочих, расширения их трудовых функций, обеспечения привлекательности труда.*При выборе форм организации труда необходимо учитывать квалификационный и культурный уровни работающих, заботиться о том, чтобы труд приносил рабочему удовлетворение, стимулиро­вать творческую активность и рационализаторскую деятельность участников производства.

*Взаимное соответствие структуры системы управления и харак­теристик организации производства,*являясь одной из законо­мерностей организации, обусловливает необходимость постоянной работы по поддержанию этого соответствия. Производственная структура объединений и предприятий, методы организации про­изводственных процессов находятся в постоянном движении. В большинстве случаев эти изменения требуют перемен в системе управления, в ее структуре.

Важной закономерностью организации производства следует считать *участие трудящихся в работе по организации производства*на предприятиях и в объединениях. Практические шаги в этом направлении предпринимаются на основе введения новых от­ношений собственности, углубления внутрипроизводственного хозяйственного расчета, перехода к самоуправлению трудовых кол­лективов.

**9. Цель** анализа технико-организационного уровня и других условий производства заключается в комплексной оценке системы организации труда и производства, применяемых методов управления, используемых научно-технических достижений для обеспечения устойчивого развития бизнеса.

Для анализа используются *внутренние нормативные документы* организации: устав, учредительный договор, свидетельства о государственной регистрации, проекты, сметы и планы развития организации, лицензии, положения об отделах и подразделениях, штатное расписание, а также другие документы, отражающие производственно-техническую, финансовую, инвестиционную, техническую и социальную политику фирмы.

Анализ организационно-технического уровня предприятия включает изучение состояния техники, технологии, организации производства и управления и комплексную оценку соответствия производственных и управленческих процессов современному уровню развития науки и техники. Анализ степени развития системы производства и управления можно представить как анализ конкретного проявления технического прогресса на исследуемом предприятии.

Для анализа используются бизнес-план и оперативно-техническая отчетность, в которых содержится информация о выполнении плана развития и внедрения новой техники и технологии, о затратах на проведение научно-технических и инновационных исследований, о мероприятиях по совершенствованию организации производства и управления, бухгалтерский, налоговый, статистический учет и отчетность и другие источники .

Повышение ОТУ предприятия в любой отрасли материального производства проявляется в эффективности использования следующих элементов производственного процесса: труда, средств и предметов труда.

Кроме того, качественные показатели использования производственных ресурсов - производительность труда, фондоотдача, материалоемкость и оборачиваемость оборотных средств, отражающие интенсивность использования ресурсов, - являются одновременно и показателями экономической эффективности повышения организационно-технического уровня и других условий производства.

На развитие ОТУ фирмы оказывают влияние три группы факторов:

- организационно-управленческие факторы, отражающие организационно-распорядительные (административные), экономические и социальные методы воздействия на все стороны производственного и управленческого процессов;

- организационно-производственные факторы, определяющие уровень специализации и концентрации предприятия, систему организации производственных процессов;

- научно-технические факторы, характеризующие техническое состояние технологического оборудования, внедрение средств механизации и автоматизации производства, наличие инновационных разработок и др.

В процессе изучения организационно-производственного и научно-технического уровня хозяйствующего субъекта анализу подвергаются качество и экономичность выпускаемой продукции. При этом принимаются во внимание различные её характеристики. Изучается технический уровень производства - механизация и автоматизация производственных процессов, техническая и энергетическая вооружённость труда, возрастной состав оборудования, удельный вес новой техники и эффективность её внедрения, прогрессивность применяемой технологии, соответствие техники и технологии современным достижениям науки. В завершение даётся оценка уровня техники и технологии с позиций их экономичности. Анализируются также организация труда и производства, эффективность управления процессами и операциями. Для оценки уровня организации производства принимаются во внимание его специализация, поточность, сроки освоения новых видов продукции, сокращение длительности производственного цикла, а также минимизация затрат на обслуживание производства.

**10.**Под производственной структурой предприятия понимают состав входящих в него подразделений производственного назначения, их соотношение, формы взаимосвязей и территориальное расположение.

В составе предприятия выделяют подразделения основного производства и производственной инфраструктуры. Подразделения основного производства формируются в рамках основного производственного процесса. В основу их организации могут быть положены два признака — специализация и стадии производственного процесса.

В зависимости от уровня специализации и характера кооперирования основных цехов различают три вида производственной структуры: предметная, технологическая и смешанная.

При предметной форме цехи основного производства, а внутри цехов производственные участки, специализированы на выпуске одного или группы однотипных изделий или его частей. В этих условиях в пределах цеха или участка изделие проходит все или почти все технологические операции. Преимущества этого типа: создаются условия для внедрения поточных методов работы, сокращения длительности производственного цикла, роста производительности труда.

При технологической структуре каждый цех и участок специализируется на выполнении комплекса однородных операций технологического процесса по изготовлению продукции (например, на машиностроительном заводе — литейный, кузнечно-штамповочный, механический цехи). В этих условиях в цехах и участках сосредоточивается однородное по технологическому назначению оборудование. Преимущества данной структуры: облегчается перестройка производства при внедрении новых видов продукции, больше возможностей маневрирования кадрами, что очень важно в условиях непрерывного обновления ассортимента изделий в соответствии со спросом потребителей.

При смешанном типе структуры заготовительные цехи строятся по технологическому принципу, а обрабатывающие и выпускающие — по предметному. Такое построение структуры позволяет сократить объем внутрицеховых перевозок, обеспечить лучшую загрузку оборудования заготовительных цехов, улучшить условия труда. Предприятия смешанной структуры преобладают в машиностроении, легкой, мебельной промышленности и др.

В общем виде цеховую структуру предприятия можно представить: предприятие —> цех —> поток -> производственный участок ~» рабочее место. Для малых предприятий характерна бесцеховая структура: предприятие производственный участок -» рабочее место.

Подразделения производственной инфраструктуры формируются в рамках вспомогательных и обслуживающих процессов. К вспомогательным производствам относятся: инструментальные, модельные, опытные, ремонтные цехи, а также компрессорные, кислородные, газогенераторные станции, котельные. В состав обслуживающих подразделений входят: складское, энергетическое, транспортное, санитарно-техническое хозяйства, центральная заводская лаборатория.

Производственная структура, как правило, устанавливается при проектировании нового или реконструкции действующего предприятия. При ее построении производственные и складские подразделения располагаются по ходу технологического процесса, обеспечивают наименьшую протяженность транспортных путей, соответствие правилам и нормам пожарной безопасности, экологическим, санитарно-гигиеническим и другим требованиям.

Производственная структура не является постоянной и может совершенствоваться при существенном изменении номенклатуры продукции, техники и технологии, форм организации производства, характера специализации цехов. Внедрение рыночных отношений вызвало необходимость создания подразделений сервисного обслуживания, изучающих конъюнктуру рынка, формирующих спрос и стимулирующих сбыт продукции. Экономическая эффективность производственной структуры характеризуется системой показателей: состав и размер цехов, профиль и уровень их специализации, длительность производственного цикла, коэффициент застройки территории, себестоимость и прибыль.

**11. Единичное производство:** штучный выпуск изделий разнообразной и непостоянной номенклатуры. Особенности: значительный объем ручных работ, технологическая специализация производства, длительный производственный цикл, высокий уровень квалификации рабочих, наличие универсального оборудования.

**Серийное производство** предусматривает одновременное изготовление сериями широкой номенклатуры однородной продукции, выпуск которой повторяется  в течение длительного времени. **Особенности**: одновременное изготовление относительно большой номенклатуры повторяющейся продукции в значительных количествах, специализация рабочих мест, незначительный объем ручных работ, небольшая длительность производственного цикла, унификация деталей.

**Массовое производство** характеризуется непрерывностью изготовления ограниченной номенклатуры продукции в больших количествах. **Особенности**: строго ограниченная номенклатура, большие объемы выпуска изделий, специализация рабочих мест, минимальное подготовительно-заключительное время, невысокая квалификация персонала, диспетчеризация производства, обеспечиваются низкие удельные издержки производства, высокую производительность труда и наиболее полное использование оборудовании.

Для непрерывных процессов оборудование располагается по ходу технологического процесса, используются поточные методы производства. Все остальные методы – непоточные.

В прерывистых производственных процессах оборудование может располагаться по однородным технологическим группам (однородным технологическим операциям) или по группам для обработки однородных по конструкции и размерам (массе) деталей.

**Форма организации** производства представляет собой определенное взаимодействие элементов производственного процесса (частичных процессов) во времени и в пространстве, выраженное системой устойчивых связей.

Различные структурные построения во времени и в пространстве основных элементов производственного процесса, взаимодействие которых осуществляется в определенных количественных и качественных пропорциях при соответствующем уровне их интеграции в системе, образуют совокупность основных форм организации производства.

**Пространственная структура** форм организации производства определяется количеством технологического оборудования, сосредоточенного на рабочей площадке, и расположением его относительно направления движения предметов труда и окружающего пространства.

**Точечная форма**организации производства. Обработка детали осуществляется полностью на одном рабочем месте. Изделие изготовляется там, где находится его основная часть. В качестве примера может служить сборка изделия с перемещением рабочего вокруг него или обработка крупногабаритных деталей на станках типа «обрабатывающий центр».

**Технологическая форма** организации производства характеризуется цеховой структурой с последовательной передачей предметов труда. Такая форма организации широко распространена на машиностроительных предприятиях, обеспечивает наиболее полную загрузку оборудования и приспособлена к частым изменениям в технологическом процессе.

**Прямоточная форма** организации производства характеризуется линейной структурой с поштучной передачей предметов труда. Такая форма обеспечивает реализацию основных принципов организации производственных процессов: специализации, прямоточности, непрерывности, параллельности. Применение прямоточной формы приводит к сокращению длительности цикла, более эффективному использованию рабочей силы, уменьшению объема незавершенного производства.

Для механических цехов машиностроительных предприятий наиболее характерна предметная форма организации производства. Она характеризуется ячеистой структурой с параллельно-последовательной или последовательной передачей предметов труда в производстве. На таком участке устанавливается, как правило, все оборудование, необходимое для обработки группы деталей с начала до конца технологического процесса.

**12. Производственный процесс** *—*совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных, обслуживающих и естественных процессов, направленных на изготовление определенной продукции.

Основные компоненты производственного процесса, определяющие характер производства, - это: профессионально подготовленный персонал; средства труда (машины, оборудование, здания, сооружения и т.д.); предметы труда (сырье, материалы, полуфабрикаты); энергия (электрическая, тепловая, механическая, световая, мышечная); информация (научно-техническая, коммерческая, оперативно-производственная, правовая, социально-политическая).

**Основные процессы** *—*это такие производственные процессы, в ходе которых сырье и материалы превращаются в готовую продукцию.

**Вспомогательные процессы** представляют собой обособленные части производственного процесса, которые зачастую могут быть выделены в самостоятельные предприятия. Они заняты изготовлением продукции и оказанием услуг, необходимых основному производству. К ним относятся изготовление инструментов и технологической оснастки, запасных частей, ремонт оборудования и т.д.

**Обслуживающие процессы** неразрывно связаны с основным производством, их невозможно обособить. Главная их задача — обеспечить бесперебойную работу всех подразделений предприятия. К ним относятся межцеховой и внутрицеховой транспорт, складирование и хранение материально-технических ресурсов и т.д.

**Технологический процесс**— это часть производственного процесса, целенаправленно воздействующая на предмет труда в целях его изменения.

**Производственный цикл** – календарный период времени с момента запуска сырья и материалов в производство до момента выпуска готовой продукции.  
Производственный цикл является важным нормативом организации производства, так как определяет планы производства, планы материально-технического снабжения, оперативно-производственные планы. В связи с этим важной задачей является снижение производственного цикла, что требует знания его структуры.  
**Структура производственного цикла:  
1. Рабочий период:  
a. Время технологических операций:**Подготовительно-заключительное время – необходимое для подготовки оборудования и самого работника к выполнению основных операций.  
Штучное – время, необходимое для обработки предметов труда.  
b. **Время нетехнологических операций:**  
Время контрольных операций – необходимое для контроля качества и количества обработанных предметов.  
Время транспортных операций – необходимое для перемещения предметов труда между рабочими местами, цехами.  
2**. Время перерывов:  
a. Межсменные перерывы** – их длительность определяется режимом работы предприятия, а так же количеством нерабочих дней, выходных, смен.  
b. **Перерывы ожидания** – по причине занятости оборудования. В этом случае предметы труда пролеживают в ожидании обработки.  
c. **Перерывы партионности** – при обработке и передаче предметов труда с одной операции на другую партиями.  
3**. Время естественных процессов*.*** Естественные процессы – сушка, высыхание, остывание.

**13.** Различают методы организации производственного процесса поточные, партионные и единичные.

Поточный метод характеризуется расчленением производственного процесса на операции, четкой специализацией рабочих мест на выполнении определенных операций, параллельным выполнением операций на рабочих местах, расположением оборудования по ходу технологического процесса, высоким уровнем непрерывности, наличием специального межоперационного транспорта для передачи предметов труда с операции на операцию.       Партионный метод имеет характерные черты: запуск в производство изделий партиями, обработка одновременно продукции нескольких наименований, закрепление за рабочим местом выполнения нескольких операций, широкое применение специализированного и универсального оборудования, расположение оборудования по группам однотипных станков.      Единичный метод организации производства предполагает изготовление продукции в единичных экземплярах, применяется при изготовлении уникального оборудования и при выполнении отдельных видов ремонтов.

Характерные черты единичного производства: неповторяющаяся номенклатура продукции, использование универсального оборудования и специальной оснастки, расположение оборудования по группам однородных станков, разработка укрупненной технологии, использование рабочих с широкой специализацией высокой квалификации, высокая доля ручного труда, сложная система материально-технического обеспечения и, как следствие невысокий уровень эффективности производства. Для повышения эффективности единичного метода организации производства необходимо развивать стандартизацию, унификацию деталей и узлов, внедрять групповые методы обработки.

Организация производственного процесса базируется на следующих принципах:

1) Принцип специализации означает разделение труда между отдельными подразделениями предприятия и рабочими местами и их кооперирование в процессе производства. Реализация этого принципа предполагает закрепление за каждым рабочим местом и каждым подразделением строго ограниченной номенклатуры работ, деталей или изделий.

2) Принцип пропорциональностипредполагает одинаковую пропускную способность подразделений, цехов, участков, рабочих мест при реализации технологического процесса по выпуску определенной продукции.

3) Принцип непрерывности предполагает сокращение или ликвидацию перерывов в процессе производства готовой продукции. Принцип непрерывности реализуется в таких формах организации производственного процесса, при которых все его операции осуществляются непрерывно, без перебоев, и все предметы труда непрерывно движутся с операции на операцию.

4) Принцип параллельности предусматривает одновременное выполнение отдельных операций или частей производственного процесса. Этот принцип базируется на положении о том, что части производственного процесса должны быть совмещены во времени и выполняться одновременно.

5) Принцип прямоточности предполагает такую организацию производственного процесса, при которой обеспечивается кратчайший путь движения предметов труда от запуска сырья и материалов до получения готовой продукции.

6) Принцип ритмичности означает, что весь производственный процесс и составляющие его части по изготовлению заданного количества продукции повторяются через равные промежутки времени. Различают ритмичность выпуска продукции, ритмичность работы и ритмичность производства.

7) Принцип технической оснащенности ориентирует на механизацию и автоматизацию производственного процесса, устранение ручного, монотонного, тяжелого, вредного для здоровья человека труда.

|  |
| --- |
|  |

**14.** Наиболее прогрессивным методом организации производственного процесса является поточный метод. Поточный метод организации ПП экономически целесообразно применять при наличии трех условий:

1) массового или крупносерийного производства;

2) тщательной отработки конструкции и технологического процесса;

3) четкой организации обслуживания рабочих мест поточной линии.

Характерные черты поточного метода организации ПП:

1) глубокое расчленение ПП на операции;

2) закрепление отдельных операций расчлененного ПП за строго определенными РМ, оборудованием, полностью загружая их.

3) расположение оборудования и РМ по ходу ТП. Такое «цепное» их движение исключает необходимость возвратных движений («петляния») деталей по цеху.

4) наличие специализированного межоперационного транспорта; механизация и автоматизация передвижения ПТ от операции к операции, что стало возможным в результате закрепления выполнения операции за строго определенным местом и «цепной» расстановки оборудования в непосредственной близости друг от друга с учетом норм техники безопасности;

5) синхронность операций, т. е. их кратность такту. Такт – это промежуток времени между двумя очередными изделиями, сходящими с последней операции поточной линии.

6) непрерывность движения обрабатываемых ПТ.

Основным звеном поточного производства является поточная линия – совокупность специализированных рабочих мест (оборудования), на которых производственные операции выполняются с характерными признаками поточного производства. Она может состоять из оборудования (рабочих мест) с равной производительностью в единицу времени и кратной.

В основу *классификации форм поточных линий* положены признаки, которые наиболее существенно влияют на организационное их построение:

1. *По степени специализации производства* ПЛ делятся на одно- и многопредметные. Однопредметные – ПЛ (обрабатываются одни и те же детали в течение долгого времени), многопредметные – ПЛ (одновременно или последовательно изготавливаются изделия или детали, сходные по технологии и конструкции обработки).

2. *От степени синхронизации*: непрерывно-поточные линии с полной синхронизацией операций и прерывно-поточные линии с частичной синхронизацией операций ПП.

3. *По степени производственной взаимозависимости операций*ПП различают поточные линии с жесткосвязаннымми и гибкосвязанными операциями. Поточные линии с гибкосвязанными операциями характеризуются наличием оборотных и резервных заделов (запасов) деталей.

4. *По способу поддержания ритма* различают поточные линии с регламентированным и свободным ритмом. Регламентированный (принудительный) ритм достигается с помощью определенной скорости движения конвейера. Такой ритм может дополняться звуковыми, световыми сигналами или разметкой конвейера.

5. *По положению объектов* на поточной линии они делятся на стационарно-поточные и передвижно-поточные линии. На стационарно-поточных линиях объект обработки или сборки неподвижен (тяжелые агрегаты, машины), а рабочие переходят от одного объекта к другому. На передвижно-поточных линиях объект обработки передвигается с помощью различных транспортных устройств, а рабочие места неподвижны.

6. *По уровню механизации*: мезанизированно-ручные и комплексно-механизированные поточные линии.

Поточный метод воплощает все основные принципы научной организации ПП, что обеспечивает наибольшую эффективность ее функционирования.

**15.** Подготовка производства — это комплекс работ, направленных на обеспечение полной готовности производства к выпуску опре­деленного вида продукции.

Подготовка производства осуществляется во внутренней среде предприятия вне рамок производственного процесса и направлена на обеспечение условий для нормального функционирования производ­ства.

**Первый этап — исследовательский**. На этом этапе происходит формирование требований к объекту нововведения. Выполняются работы по изучению потребности в данном изделии, технологии, т.е. проводятся маркетинговые исследования, изучается потенциаль­ный рынок сбыта нововведения, осуществляется прогнозирование и технико-экономическое обоснование производства. Затем форми­руется информационное обеспечение и проводятся поисковые и при­кладные исследования по разработке новшества.

**Второй этап — проектирование** — включает выполнение работ по материализации полученных во время научных исследований ре­зультатов в виде конкретных проектов (технической документации) конструкций новых изделий, технологии, организации производства и управления.

**Третий этап — экспериментальный** — включает работы по из­готовлению и испытанию новых образцов, осуществляет опытную проверку конструкторских, технологических и организационных ре­шений.

**На четвертом этапе — освоения (внедрения)** — выполняется ком­плекс работ по развертыванию производства новых изделий, практи­ческому освоению технических, технологических, организационных, экономических и социальных новшеств с целью полной реализации решений, заложенных на этапе проектирования.

На всех этапах подготовки производства должен решаться целый комплекс задач, а именно конструкторские и технологические, объ­единенные в группу технических задач: экономические, организаци­онные, социальные и экологические, в зависимости от объекта подго­товки производства.

Научно - исследовательская подготовка производства

Функция - проведение научных исследований по товару, технологиям и производственным системам.

**НИР -** работа, выполняемая с целью получения, расширения и систематизации знаний по определенной научной проблеме.

Существует оформленный ГОСТом порядок проведения НИР - 15.101, содержащий, в частности, следующие положения:

1.      Разработка ТЗ;

2.      Выбор направления исследования;

3.      Теоретические и экспериментальные исследования;

Организационно-плановая ПП – совокупность процессов по организации, планированию и контролю за всеми этапами КомпПП, обеспечивающими организационную готовность предприятия к освоению и производству новой продукции с заданными технико-экономическими параметрами в минимальные сроки при наименьших затратах ресурсов.

Объектами управления ОППП являются как организация процессов КомпПП, так и собственно производсто:

- предпроизводственные работы по созданию нормативной базы

- реорганизация производственной структуры предприятия при переходе на новую продукцию (классификация деталей, сборочных единиц, формирование специализированных участков, их планировка и т.п.

- реорганизация структуры управления предприятием, формирование новых стратегических хозяйственных единиц

- планирование освоения производства новой продукции.

**16. Научно-техническая подготовка производства** (НТПП) – комплекс организационных, конструкторских и технологических мероприятий по разработке и внедрению в производство нового изделия или по ее совершенствованию.  
**Основные задачи НТПП:**  
1. Разработка технологической политики по выпуску конкурентоспособной продукции.  
2. Обеспечение ритмичной, рентабельной работы предприятия.  
3. Снижение затрат ресурсов и времени на НТПП при высоком качестве продукции.  
4. Улучшение экономических показателей работы предприятия.  
Важнейшим инструментом реализации поставленных задач является внедрение в деятельность организации достижений НТП, а вложение денежных средств в новые разработки называется инновационным процессом. Таким образом, НТПП является частью инновационного процесса.

Основные этапы НИР:

1) разработка технического задания (ТЗ) НИР;  
2) выбор направления исследования;  
3) теоретические и экспериментальные исследования;  
4) обобщение и оценка результатов исследований.

**Стадии НТПП:**  
1. Исследовательская – в ходе которой проводят исследования рынка потребителей, конкурентов, изучение патентной информации, в том числе зарубежной, разрабатывают концепцию нового товара. Эти работы выполняются специалистами отдела маркетинга.  
2. Конструкторская разработка производства, которая завершается разработкой комплекта чертежей новой продукции.  
3. Технологическая подготовка производства – в ходе которой разрабатывают технологию изготовления продукции.  
НТПП можно проводить самостоятельно или использовать услуги других организаций на договорной основе. В случае самостоятельной разработки различают **несколько организационных форм:**  
1. Централизованная – создают конструкторско-технологические отделы, центральную заводскую лабораторию или специальное подразделение в ней, а так же отдел планирования НТПП. Применяют на предприятиях крупносерийного и массового производства.  
2. Децентрализованная – весь комплекс работ выполняется цеховыми бюро подготовки производства. Применяется в единичном и мелкосерийном производстве.  
3. Смешанная – конструкторская подготовка выполняется в конструкторском бюро, а технологическая подготовка в цеховых бюро подготовки производства. Применяется в единичном и мелкосерийном производстве.  
НТПП возглавляет технический директор предприятия – главный инженер.

**17.**Конструкторская подготовка производства - совокупность взаимосвязанных процессов по созданию новых или совершенствованию действующих конструкций изделий согласно требованиям заказчика-потребителя.

Этот этап ТПП выполняется отделом главного конструктора (ОГК) предприятия, в распоряжении которого имеется техническая база для производства опытного образца и его испытания (экспериментальный цех). Выполняется конструкторская подготовка с соблюдением требований ЕСКД (единой системы конструкторской документации); объем ее зависит от вида изделия, его сложности, прогнозного объема продаж, сроков выпуска, длительности ЖЦТ (жизненного цикла товара) и других факторов. Согласно ЕС КД проектирование нового изделия состоит из следующих стадий:

1) Составление технического задания;

2) Расчет технического предложения;

3) Разработка эскизного проекта;

4) Разработка технического проекта;

5) Подготовка рабочей конструкторской документации; проведение нормоконтроля, патентной и метрологической экспертизы;

6) Изготовление и испытание опытного образца;

7) Корректировка рабочего проекта и выпуск установочной партии изделий;

8) Проверка, согласование, внесение изменений, утверждение и размножение рабочего проекта; передача документации в отдел главного технолога (ОГТ).

Техническое задание определяет назначение изделия (продукции), его технические характеристики, показатели качества, технологические, организационные и экономические условия производства, требования к конструкторской документации.

Проектирование новой продукции в массовом и серийном производстве заканчивается изготовлением опытных образцов и сдачей технической документации заказчику. В настоящее время все перечисленные стадии конструкторской подготовки используются при создании лишь принципиально новых либо особо ответственных видов продукции. В остальных случаях, как правило, применяется двухстадийное проектирование, при котором совмещаются разработка технического и рабочего проектов, а в ряде случаев опускается также стадия эскизного проектирования.

Обязательным условием конструкторской подготовки является соблюдение требований стандартизации и унификации. Стандарты устанавливают и регламентируют на определенный период прогрессивные требования, нормы, методы, правила, распространяемые на сами изделия, на факторы и условия, влияющие на их качество.

Конструктивная унификация представляет собой ограничение разнообразия изготовляемых типоразмеров деталей и узлов конструкций путем заимствования из ранее выпущенных конструкций. Унификация может проводится как в пределах одного завода, специализированного на выпуске определенной продукции, так и в масштабе всей отрасли в целом. При внутризаводской унификации одна из конструкций выбирается в качестве “базовой” модели, а затем путем присоединения к ней недостающих или, наоборот, изъятия из нее ненужных частей, узлов, деталей создается ряд производных моделей. В этом случае резко сокращается число оригинальных деталей за счет увеличения унифицированных и ранее освоенных производством. Таким путем осуществляется конструктивная преемственность изделий, формируются их конструктивные ряды. Уровень стандартизации и унификации определяется системой коэффициентов: унификации, повторяемости, конструктивной преемственности, стандартизации.

Необходимым условием начала производства проектируемой продукции является определение ее экономической эффективности  путем сопоставления эффекта и затрат ранее производимого продукта с новым.

**18.**Технологической подготовкой производства (ТПП) называется комплекс взаимосвязанных действий (работ), направленный на разработку новых и совершенствование существующих технологических процессов, реализация которых обеспечивала бы высокое качество выпускаемой продукции (выпускаемых изделий).  


Единая система технологической подготовки производства (ЕСТПП) – установленная государственными стандартами система организации и управления технологической подготовкой производства, предусматривающая широкое применение прогрессивных технологических процессов, стандартной технологической оснастки и оборудования, средств механизации и автоматизации производственных процессов, инженерно-технических и управленческих работ.

Основное назначение ЕСТПП заключается в создании системы организации и управления процессом ТПП, обеспечивающей: единый для всех предприятий и организаций системный подход к выбору и применению методов и средств технологической подготовки производства (ТПП), соответствующих достижениям науки, техники и производства; освоение производства и выпуска изделий высшей категории качества в минимальные сроки при минимальных трудовых и материальных затратах на ТПП на всех стадиях создания изделий, включая опытные образцы (партии), а также изделия единичного производства; организацию производства высокой степени гибкости, допускающей возможность непрерывного его совершенствования и быструю переналадку на выпуск новых изделий; рациональную организацию механизированного и автоматизированного выполнения комплекса инженерно-технических и управленческих работ; взаимосвязи ТПП и управления ею с другими системами и подсистемами управления.

Основными задачами ТПП являются освоение производства и обеспечение выпуска новых изделий высокого качества в установленные сроки и заданного количества с высокой экономической эффективностью их производства и эксплуатации, а также совершенствование действующей технологии выпуска изделий.

Технологическая подготовка производства новых изделий включает решение задач по следующим основным функциям:  
а) обеспечение технологичности конструкции изделия;  
б) разработка технологических процессов и методов контроля;  
в) проектирование и изготовление технологической оснастки и нестандартного (специального) оборудования;  
г) организация и управление процессом ТПП.

Содержание и объем работ по технологической подготовке производства зависят от конструктивных и технологических особенностей изделий и типа производства. Чем больше деталей и сборочных единиц входит в изделие, тем больше число операций и соответственно технологических процессов их выполнения, число единиц технологической оснастки и технологических документов, а также трудоемкость ТПП.

**19.**Организационная подготовка производства – это комплекс процессов и работ, направленных на разработку и реализацию проекта организации производственного процесса изготовления нового изделия.

Организационный этап подготовки производства подразделяется на ряд стадий.

1ая стадия – Разработка проекта организации основного производственного процесса. Его содержание: – выбор форм организации производства, специализации цехов и участков, кооперирование между ними. Определение потребности в площадях и оборудовании для выпуска нового изделия. Составление планировок цехов и участков; Разработка проекта реконструкции цехов.

2ая стадия – Разработка проекта технологического обслуживания основного производства.

Его содержание: – планов движения предметов труда в производстве, выбор и определение необходимых средств внутризаводского транспорта и тары. Разработка проекта организации складского хозяйства, ремонтного и инструментального обслуживания. Выбор форм контроля новой продукции.

3ья стадия – Разработка организации и оплаты труда.

Ее содержание:- Создание рационального проекта разделения и кооперации труда. Разработка проекта организации трудового процесса, организации обслуживания рабочих мест, организация режима труда и отдыха. Расчет трудоемкости, Подготовка и переподготовка кадров. Выбор и обоснование системы оплаты труда рабочих и специалистов при освоении новых изделий и в серийном производстве. Разработка системы премирования рабочих.

4ая стадия – Организация материально – технического обеспечения и сбыта новой продукции. Ее содержание: Определение потребности в материальных ресурсах. Составление заявок и заказов на специальное оборудование, оснастку, материалы и комплектующие изделия. Выбор поставщиков и установление с ними договорных связей. Реализация планов снабжения для выпуска первых образцов и серий.

5ая стадия– Создание нормативной базы для внутризаводского технико-экономического и оперативно-производственного планирования. Ее содержание:- Расчет материальных, трудовых и календарно-новых нормативов. Калькулирование себестоимости и установление цен на новые изделие. Определение размеров нормативов запасов и оборотных средств.

Освоение новой продукции представляет собой производственный процесс, течении которого проходит: необходимая отладка технологического процесса, организации и планирования производства с целью выпуска новой продукции в заданном объеме и достижение намеченных экономических показателей. Продукция считается освоенной в том случае, если она выпускается в установленном объеме и обладает требуемыми технологически – экономическими параметрами.

Техническое освоение проводится в процессе создания нового изделия еще в производственный период и характеризуется достижением технических параметров, которые установлены для изделия в технических условиях и стандартах. Проектные технические показатели должны быть достигнуты в опытном производстве во время подготовки к серийному выпуску новой продукции.

Производственное освоение представляет собой производственный процесс в течении которого предприятие выходит на проектный объем выпуска новой продукции.

Экономическое освоение начинается с выпуска первых промышленных серий, но не заканчивается с выходом производства на намеченный объем выпуска в штуках. Окончанием экономического освоения служит достижение проектного уровня экономических показателей новой продукции, прежде всего трудоемкости и себестоимости изделий.

**20.**Методы перехода на выпуск новой продукции различаются по степени совмещения времени заменяемых (старых изделий) и осваиваемых моделей; соотношением темпов снижения выпуска снимаемой с производства и темпов нарастания выпуска осваиваемой продукции. Выделяются три метода перехода: последовательный, параллельно-последовательный и параллельный.

**I** **Последовательный метод** характеризуется: производство новой продукции начинается после полного прекращения выпуска снимаемой продукции.

**Прерывисто-последовательный** метод предполагает, что после прекращения выпуска старого изделия 1 на тех же производственных площадях выполняются работы по перепланировке, монтажу технологического оборудования и транспортных средств и через интервал времени ∆t0 начинается освоение производства изделия 2. В организационно-технологическом отношении – самый простой вариант перехода, но и самый неэффективный.

**Непрерывно-последовательный** метод характеризуется тем, что выпуск осваиваемого изделия 2 начинается сразу же после прекращения выпуска старого изделия 1. Потери от остановки можно свести к минимуму за счет быстрых темпов освоения и выхода на проектную мощность. Требует определенных затрат на подготовку к смене и высокая степень законченности технологической подготовленности. 80% всех процессов должны быть апробированы, 95% оборудования смонтировано на новых местах. Осуществление этого метода требует наличия резервов либо дополнительных производственных площадей.

**II** **Параллельный метод** характеризуется: постепенным замещением снимаемой с производства продукции 1 вновь осваиваемой 2. Одновременно с сокращением объема производства старой модели происходит нарастание выпуска новой продукции. Преимущество – сокращение потерь суммарного выпуска. Используются три способа замещения старой продукции на осваиваемую:

а) с **длительным переходным периодом**, когда наладка нового оборудования начинается на прежних производственных площадях по мере освобождения от старой продукции;

б) с **укороченным переходным периодом**, когда наладка нового оборудования начинается на новых производственных площадях, а рабочие переходят на новую линию по мере освобождения от производства старой продукции;

в) с **переходной моделью**, дающей время для освоения новой продукции. В качестве переходной модели используется продукция близкая по технологичности производству и старой и новой продукции. Используется при наличии свободных производственных площадей.

**III** **Параллельно-последовательный метод** применяется при освоении новой продукции, конструктивно существенно отличающейся от старой. На предприятии создаются дополнительные мощности, на которых начинается освоение нового изделия, отрабатываются технологические процессы, проводится квалификационная подготовка персонал, организуется выпуск первых партий нового изделия. По мере освобождения от производства заменяемой продукции рабочие направляются на переобучение и освоение новых технологий.     Особенностью данного метода явл. параллельное завершение ТПП и одновременное освоение новой продукции. Во время начального периода освоения новой продукции отрабатываются важнейшие приемы и методы организации производства параллельно с окончанием и доработкой технической документацией ТПП. Остановка производства явл вынужденной в связи со сложной переналадкой станков и оборудования.

**21.**Наиболее эффективно оперативное планирование и управление процессом проектирования, изготовления продукции, строительства сложных объектов, проведения капитальных ремонтов сложных объектов и сложных установок и оборудования, в которых участвует несколько организаций (или подразделений одного предприятия), осуществляются с помощью систем сетевого планирования и управления (СПУ). Объект управления в системах СПУ — коллектив исполнителей, располагающих определенными ресурсами и выполняющих комплекс работ, направленных на достижение конечного результата в установленные сроки при определенных затратах. Система СПУ представляет собой комплекс методических приемов планирования, управления и контроля за ходом производства. Ее применение позволяет выявлять и оперативно использовать резервы в процессе производства, вскрывать «узкие места» и принимать своевременные меры к их устранению, выделять из всего комплекса работ и сосредоточивать внимание на основных направлениях.

Наиболее успешно системы СПУ используют при целевых разработках сложных объектов новой техники (конструкторские работы, опытные производства, испытатель  
ные работы), характеризующихся участием многочисленных организаций и предприятий различных ведомств;

проведении комплекса работ по подготовке и освоению производства новых видов продукции;

строительстве и монтаже промышленных и гражданских объектов;

реконструкции и ремонте действующих промышленных и гражданских объектов и т. д.

Состав служб СПУ обусловливается необходимостью выполнения основных процессов управления производством, а именно: получением информации о состоянии объекта управления, преобразованием информации, ее хранением (запоминанием), формированием команд управления, их передачей и исполнением.

Структурными частями системы СПУ являются:

руководство всех уровней;

группы координации и анализа, службы при вычислительном центре для переработки информации (группы СПУ);

исполнители, отвечающие за выполнение определенных частей всего комплекса работ;

технические средства системы;

сетевая модель комплекса операций.

Руководство высшего уровня (ответственный руководитель работ) управляет корректировкой планового графика, перераспределением ресурсов, изменением технических заданий. Группы СПУ — рабочий орган, участвующий в формировании оперативных решений на основе анализа информации о состоянии хода работ, контроле выполнения этих решений. Они осуществляют основную работу по разработке и корректировке сетевых моделей процесса в ходе его.

Исполнители работ оценивают состояние выполненных работ, выдают исходную информацию, исполняют команды управления, участвуют в подготовке решений руководства.

Техническими средствами системы являются вычислительная и организационная техника, средства связи, с помощью которых передаются различные виды информации.

Основой функционирования системы СПУ, инструментом планирования и управления является сетевой график, представляющий собой информационную динамическую модель производственного процесса, связанного с выпуском продукции или проведением запроектированных работ.

Сетевая модель (график) позволяет четко отображать объем решаемой задачи с любой степенью детализации работ и определять наиболее рациональную, с точки зрения безопасности и затрат времени, технологическую последовательность выполнения работ с учетом конкретных условий.

**22.**Функционально-стоимостный анализ - это метод системного исследования объекта (отдельного изделия или определяемого производственно-хозяйственного процесса, или же управленческой структуры), направленный на оптимизацию соотношения между потребительскими свойствами и затратами на создание, производство и применение (эксплуатацию) объекта, при высоком качестве, предельной полезности и долговечности.   
На стадии проектирования изделия, например издания, целью функционально-стоимостного анализа является нахождение оптимального варианта конструкции и организационно-экономических решений, обеспечивающих выполнение изделием функций с минимальными затратами; на стадии производства - повышение потребительских свойств изделия, совершенствование организации и технологии его производства.   
 Главная задача функционально-стоимостного анализа - поиск новых, более экономичных вариантов осуществления анализируемым объектом своих функций на всех стадиях его цикла: разработка, производство, использование. Это достигается в основном за счет установления наилучшего соотношения между потребительской стоимостью изделия (объекта) и затратами на его разработку, сохранение (обеспечение) необходимых потребительских свойств. Важнейшими принципами функционально-стоимостного анализа являются функциональный подход, народнохозяйственный подход, системный, комплексный подход, принцип соответствия полезности функций общественно необходимым затратам на их осуществление, принцип коллективного творчества.   
Функциональный подход состоит в том, что каждый объект анализа рассматривается, анализируется и совершенствуется как совокупность (комплекс) функций.

При проведении функционально-стоимостного анализа различают семь этапов.

-Подготовительный, включающий выбор объекта анализа, конкретизацию целей и задач анализа, подготовку информационных материалов об объекте анализа, подбор и утверждение рабочей группы, которая будет проводить анализ, составление плана конкретного объекта.

-Информационный, содержащий такие работы, как: подготовка, систематизация и изучение информации, относящаяся к созданию и использованию объектов анализа, сбор и систематизация данных о реальных условиях функционирования объекта.

-Аналитический, включающий формулировку всех возможных функций объекта анализа и его составных частей, анализ и классификацию функций, построение функционально-структурной модели объекта.

-Творческий, включающий уточнение направления и задач поиска новых решений; выработку предложений по совершенствованию объекта; выбор метода коллективного творчества, наиболее приемлемого для реализации этих задач.

-Исследовательский этап - включает: предварительная оценка выдвинутых вариантов предложений с целью исключения нецелесообразных; разработка эскизов выбранных вариантов совместно со специалистами заинтересованных служб; обсуждение заключений специалистов и комплексная технико-экономическая оценка вариантов по критерию минимума приведенных затрат с учетом степени выполнения функций объекта.

-Рекомендованный, включающий проведение соответствующими службами экспертизы отобранных на предыдущем этапе предложений; представление рекомендаций на обсуждение руководству; рассмотрение руководящими органами по функционально-стоимостному анализу представленных рекомендаций.

-Внедрение и контроль за результатами, куда входит утверждение плана-графика внедрения рекомендаций в качестве составной части плана повышения эффективности производства; разработка научно-технической и проектной документации в связи с изменениями объекта в результате проведения ФСА и согласование этих изменений объекта с заказчиками и держателями подлинников технической документации.

**23.**Материально-техническое обеспечение (МТО) представляет собой вид коммерческой деятельности по обеспечению материаль но-техническими ресурсами процесса производства, осуществляе мой, как правило, до начала производства. Основная цель МТО — доведение материальных ресурсов до конкретных производствен ных предприятий в заранее определенное договором место по требления. Функции МТО классифицируются на основные и вспомога тельные, которые в свою очередь делятся на коммерческие и техно логические. К основным коммерческим функциям относятся непосредственная покупка и аренда материальных ресурсов промышленными пред приятиями, сопровождаемая изменением формы стоимости. Вспомогательные коммерческие функции — это маркетинговые и юридические.      Маркетинговые функции включают вопросы определения и выбора конкретных поставщиков материальных ресурсов. В ряде случаев в качестве поставщиков могут выступать посреднические структуры. Юридические функции связаны с правовым обеспечением и защитой прав собственности, подготовкой и ведением деловых переговоров, юридическим оформлением сделок и контролем за их исполнением. Технологические функции включают вопросы доставки и хранения материальных ресурсов. Им предшествует ряд вспомогательных функций по распаковке, расконсервации, заготовке и предвари тельной обработке.

   Организация МТО — это организация системы обеспечения производственного предприятия материально-техническими ре сурсами. Каждая организационная структура материально-техничес кого обеспечения промышленного предприятия имеет в составе инфраструктуру снабжения и организационную структуру управле ния МТО.

Рассмотрим каждую из этих составляющих. Инфраструктура МТО включает подразделения складского, транспортного и заготовительного хозяйства. На отдельных пред приятиях могут быть также подразделения по переработке отходов производства и тарного хозяйства. Складское хозяйство — это основное структурное подразделение службы МТО предприятия. Его собственная организационная структура устанавливается в зависимости от производственной структуры самого предприятия. Поэтому состав складского хозяйст ва может быть представлен сетью общезаводских складов или скла дами отдельных производств, сетью цеховых складов и складских участков на крупных специализированных участках. По выполняемым функциям склады на промышленных пред приятиях могут быть материальными, производственными, сбыто - выми и прочими специшшзированными складами. Материальные склады, или склады материально-технического обеспечения, в основном предназначены для осуществления склад ских операций со всеми поступающими материально-техническими ресурсами. Это могут быть сырье, материалы, полуфабрикаты, ком плектующие изделия и др.      Производственные склады предназначены для осуществления складских операций с материалами собственного производства. Это могут быть склады для размещения собственного оборудования и инструментов.

Сбытовые склады предназначены для размещения готовой про дукции предприятия.

Прочие специализированные склады на предприятии предназна чены для осуществления складских операций с материалами специ ального назначения. Общезаводские склады могут быть разделены также и по уров ню специализации. Для специальных материалов, преимущественно одного назначения, создаются специализированные склады, для многономенклатурных материалов — универсальные. Склады могут быть устроены под стеллажное и штабельное хра нение материалов или их сочетание. По устройству склады можно разделить на закрытые, открытые площадки и навесы (полузакры тые). В целом структура складское хозяйства на промышленных предприятиях может обусловливаться: отраслевым характером производства, масштабом и размером предприятия, масштабами и типом производства, а также организацией производства и управления. Структура складов МТО на промышленных предприятиях ха-рактеризуется также номенклатурой хранимых материалов, объема ми, функциональным назначением, потребительскими свойствами и особенностями их производственного потребления.

**24.**Организационно-производственная структура ремонтного хозяйства определяется масштабом предприятия и принятой формой организации ремонта. На крупных заводах существуют общезаводские и цеховые ремонтные службы, на небольших заводах ремонтное хозяйство централизовано в масштабе завода.

**Техническое обслуживание** включает работы по осмотру оборудования, проверке на точность, промывке, смазке и т.д. Эти виды работ выполняются по заранее составленному графику и носят периодический характер с четко выраженной повторяемостью.

**Плановые ремонты** по содержанию выполняемых работ, трудоемкости и периодичности подразделяются на текущий, средний и капитальный.

**Текущий ремонт** осуществляется в процессе эксплуатации оборудования путем замены отдельных деталей, частей с последующей проверкой на точность, центровкой и т.п.

**Средний ремонт** носит более расширенный и углубленный характер, поскольку связан с заменой основных деталей, узлов, трущихся поверхностей.

**Капитальный ремонт** представляет собой самый трудоемкий, длительный и дорогостоящий процесс, связанный с полной заменой основных деталей, узлов, разборкой двигателей, трансформаторов. Капитальный ремонт, как правило, сопровождается снятием оборудования с фундамента, с последующей сборкой и испытанием.

Система планово-предупредительного ремонта строится на использовании следующих нормативов:

ремонтные циклы и их структура;

длительность межремонтных периодов и периодичность технического обслуживания;

категории сложности ремонта;

нормативы трудоемкости;

нормы запаса деталей и оборотных узлов.

Снижение расходов на выполнение ремонтных работ — одна из целей эффективного ведения хозяйства. Поэтому выполнению ремонтных работ предшествует техническая, материальная и организационная подготовка.

**Техническая подготовка** характеризуется выполнением проектных работ по разборке и последующей сборке оборудования, составлением ведомости дефектов, поломок и неисправностей. Их устранение требует соответствующей проработки восстановительных работ и операций. В свою очередь, материальная подготовка осуществления ремонтных работ сводится к составлению ведомости материалов, комплектующих деталей, инструментов и приспособлений. Материальная подготовка предполагает наличие достаточного и необходимого запаса сменных деталей, узлов, а также транспортно-подъемных средств.

Организационная подготовка проведения ремонтных работ может быть выполнена одним из следующих методов: централизованным, децентрализованным и смешанным.

**Централизованный** метод характеризуется тем, что все виды ремонтных работ выполняются силами заводского ремонтно-механического цеха. В том случае, когда они выполняются цеховой службой ремонта, метод называется **децентрализованным.** Надо отметить, что эти методы имеют очевидные недостатки в виде сложной и дорогостоящей системы организации выполнения работ.

Что касается **смешанного** метода, то он позволяет с меньшими затратами осуществить ремонтные работы и характеризуется тем, что все виды технического обслуживания и ремонтов, за исключением капитального, выполняет цеховая служба ремонтного хозяйства, а капитальный ремонт — ремонтно-механический цех. При этом можно успешно пользоваться приемами узловой замены изношенных блоков путем их изъятия и ремонта на восстановительной базе, а можно выполнять работы по ремонту во время технологического и междусменного простоя оборудования.

**25.**Главная цель энергохозяйства (ЭХ) – надежное бесперебойное обеспечение предприятия всеми видами энергии при соблюдении установленных параметров. ЭХ также осуществляет монтаж, эксплуатацию и ремонт энергооборудования в производственных цехах и подразделениях предприятия.

Энергетическое хозяйство предприятия выполняет следующие функции: обеспечение предприятия всеми видами энергии; наблюдение за строгим выполнением правил эксплуатации энергетического оборудования; организация и проведение ремонтных работ; организация рационального использования и выявления резервов по экономии топлива и энергии; разработка и осуществление мероприятий по реконструкции и развитию энергетического хозяйства предприятия.

Энергосбережение предприятия имеет специфические особенности, которые состоят в необходимости немедленного использования произведенной энергии и неравномерной потребности в ней в течение определенного отрезка времени. То есть в ходе потребления энергии могут возникать так называемые пики и спады. В этом случае централизованная система снабжения энергией обеспечивает надежную и бесперебойную работу, упрощает структуру энергохозяйства, сокращает капитальные вложения и текущие издержки на получение энергии. Однако отдельные виды носителей наиболее целесообразно производить на собственных энергосистемах.

Состав и структура ЭХ зависит от типа и размера основного производства, его энергоемкости, связи предприятия с внешними энергосистемами.

В состав энергохозяйства входят: электросиловое хозяйство; теплосиловое хозяйство; газовое хозяйство; водоснабжение и канализация; электромеханическое хозяйство;

Производственная структура отражает организационные и технологические особенности ЭХ как объекта управления. Она показывает характер соединения процесса, средств и предметов труда при производстве, передаче, распределении и потреблении различных видов энергии, а также при выполнении ремонтных и монтажных работ.

В организационном отношении производственная структура ЭХ представляет собой взаимное расположение цехов и участков в структуре предприятия, а в технологическом она характеризуется составом и порядком расположения конкретного оборудования и сетей, которые обеспечивают процесс производства, передачи, потребления энергии, осуществляют ремонтные и обслуживающие работы.

 Руководство энергетическим хозяйством предприятия осуществляется отделом главного механика (ОГМ), а при больших масштабах энергохозяйства – главным энергетиком. Основными функциями ЭХ являются: наблюдение за строгим выполнением правил эксплуатации энергетического оборудования; организация и проведение ремонтных работ; организация рационального использования, нормирования и экономии энергетических ресурсов; разработка   
и осуществление мероприятий по реконструкции и развитию энергетического хозяйства. Основой рациональной организации ЭХ на предприятии является правильное планирование производства, нормирование и учет потребления энергоресурсов. Как правило, планирование работ ЭХ основывается на балансовом методе, который позволяет определить потребность предприятия в различных видах энергоресурсов и исходя из объема производства и расчетно-технических норм установить наиболее рациональные источники покрытия этой потребности.

Технико-экономические показатели ЭХ предприятия характеризуют эффективность производства и потребления различных видов энергии. К числу таких показателей относятся: показатели выполнения плана по производству энергии; энерговооруженности; уровня использования энергоресурсов.

С целью повышения эффективности энергохозяйства, улучшения технико-экономических показателей необходимо уделять внимание вопросам совершенствования ЭХ.

**26.**Транспортные операции являются неотъемлемой частью технологического процесса изготовления продукции. Рациональная организация заводского транспорта служит важной предпосылкой высокой производительности труда работников, занятых в основном производстве, и ритмичности производства.

Цель системы транспортного хозяйства – своевременное обеспечение производства всеми видами транспортных средств и услуг. Критерием достижения этой цели служит сведение до минимума доли транспортных расходов   
в себестоимости готового продукта.

Основные функции системы транспортного хозяйства:

→ обеспечение производственного процесса всеми видами транспортных средств;

→ передвижение грузов в соответствии с требованиями производственного процесса;

→ эффективное использование транспортных средств и погрузочно-разгрузочных операций;

→ снижение себестоимости транспортных операций;

→ планирование транспортных операций;

→ поддержание транспортных средств в исправном состоянии и др.

Система транспортного хозяйства имеет двухуровневую структуру: на уровне предприятия создается транспортный цех, на уровне цехов функционируют службы цеховых механиков. Структура внутризаводского транспорта зависит от объема и типа производства, характера выпускаемой продукции, дифференциации технологического процесса, состава цехов и их территориального расположения.

Базой для определения объема работ, выполняемых различными видами транспорта на предприятии, служит суммарная величина грузопотоков или общий грузооборот предприятия. Грузопотоком называется количество грузов   
(в тоннах, кубических метрах, штуках), перемещаемых за единицу времени (час, сутки, месяц, квартал, год) по заданному направлению или через определенный пункт. Сумма всех грузопотоков, осуществляемых внутризаводским транспортом, составляет грузооборот предприятия.

Основой для рациональной организации межцеховых и внешних грузопотоков предприятия и планирования работы транспорта предприятия является диаграмма грузопотоков, то есть графическое изображение в соответствующем масштабе данных шахматной ведомости на схеме генерального плана предприятия. Шахматная ведомость представляет собой таблицу, по вертикали которой перечислены отправители (поставщики), а по горизонтали – в том же порядке указаны цехи, склады и др. – получатели. Сумма итогов граф и строк по всем цехам и складам составляет величину внутризаводского грузооборота

Схема грузопотоков позволяет определить степень их рациональности, обеспечить прямолинейность и наметить кратчайшие пути движения грузов.   
С помощью схемы грузопотоков и ведомости грузооборота выявляются нерациональные перевозки, и обеспечивается прямоточность движения грузов, степень стабильности перевозок. Транспортировка грузов возможна по **разовым** и **постоянным**маршрутам. Разовые маршруты (по неповторяющимся требованиям – заказам) характерны для индивидуального и мелкосерийного производства. Они, как правило, носят случайный характер как по направлению, так и по величине перевозимых грузов.

Оптимальное количество транспортных средств определяется принятой системой обслуживания. Заключительным этапом организации работы внутризаводского транспорта является составление сменно-суточного задания, расписания и графика работы транспорта. В массовом и крупносерийном производстве составляют графики работы транспорта.

**27. Инструментальное хозяйство** – совокупность подразделений или отдельных рабочих мест предприятия, занятых изготовлением, приобретением, ремонтом, заточкой, хранением инструмента и технологической оснастки.

**Структура органов управления инструментальным хозяйством** определяется характером изготовляемой продукции, типом и масштабом производства. В крупных производственных акционерных обществах для управления инструментальным производством создается инструментальный отдел, на средних и небольших – бюро (группа) инструментального хозяйства. Инструментальное хозяйство обычно подчиняется главному технологу предприятия, так как существует тесная связь инструментального хозяйства и технологической службы, что и предполагает необходимость организационного единства.

**В состав инструментального хозяйства**могут входить: инструментальный цех, центральный инструментальный склад (ЦИС), цеховые инструментально-раздаточные кладовые, заточные отделения и ремонтно-восстановительные базы или участки в цехах.

**Основные задачи:**1. Бесперебойное и комплектное снабжение основного производства инструментом и оснасткой.2. Поддержание оснастки и инструмента в работоспособном состоянии.3. Систематическое повышение качества подготовки инструмента.4. Разработка мероприятий по эффективному использованию технологической оснастки.5. Организация учета и хранения инструмента.6. Нормирование и планирование обеспеченности инструментом.

При общей оценке состояния организации инструментального хозяйства**используются такие показатели, как:**

- удельный вес нормализованной оснастки в ее общем количестве;

-удельный вес затрат на инструмент, оснастку в себестоимости продукции;

-уменьшение оборотного фонда оснастки в рублях и процентах к ее расходному фонду;

-удельный вес потерь рабочего времени в результате несвоевременного обеспечения рабочих мест инструментом;

- удельный вес механизированных работ по изготовлению оснастки.

Потребность предприятия в инструменте и технологической  оснастке (далее в инструменте) складывается из расходного и оборотного фондов.

Расходный фонд - это годовая потребность в инструменте для выполнения запланированного объема и номенклатуры продукции. Расчет потребности по каждому виду инструмента ведется по утвержденным нормам расхода и годовой производственной программы.

Оборотный фонд - запас инструментов (Zоб) для обеспечения нормальной работы  производства, образующийся:  
- из складских запасов в ЦИСе и ИРК (Zскл);  
- эксплуатационного фонда на рабочих местах (Zр);  
- инструментов в заточке (Zз);  
- инструментов в ремонте (Zрем);  
- инструментов на контроле (Zк).

Zоб = Zскл + Zр + Zз + Zрем + Zк.

**Основными направлениями совершенствования инструментального хозяйства** и повышения эффективности его функционирования являются:

1) в области проектирования выпускаемой продукции и технологии ее производства – упрощение конструкции (структуры) продукции, ее унификация и стандартизация, типизация технологических процессов, контроль технологичности конструкции;

2) в области проектирования и производства технологической оснастки – унификация и стандартизация оснастки, ее составных частей и конструктивных элементов, применение систем автоматизированного проектирования, концентрация производства на специализированных предприятиях или в цехах;

**28.**Организационные резервы представляют собой потенциальные, не использованные в конкретных условиях возможности развития производства и его интенсификации за счет совершенствования организации производства, труда и управления.

Классификация организационных резервов. Поскольку организация производства имеет своей целью создание условий для наилучшего использования всех видов ресурсов, возможно провести классификацию организационных резервов исходя из этой целевой установки.

Можно выделить следующие организационные резервы: улучшения использования орудий труда, сокращения времени производства, улучшения использования трудовых ресурсов, повышения качества продукции.

Резервы улучшения использования орудий труда - это возможности более полной загрузки производственных мощностей, повышение сменности работы оборудования, сокращение времени его пребывания в ремонте.

Резервы сокращения времени производства представляют собой неиспользованные возможности сокращения периода подготовки производства и освоения новых видов продукции, сокращения длительности производственного цикла выпускаемых изделий.

Резервы улучшения использования трудовых ресурсов определяют возможности роста производительности труда за счет более полной загрузки работников с учетом их квалификации и передового опыта.

Резервы повышения качества продукции характеризуют возможности дальнейшего улучшения технико-экономических характеристик выпускаемых изделий, увеличения удельного веса высококачественной продукции в общем объеме производства.

Реализация каждой из указанных выше групп резервов обеспечивается различными направлениями организационной деятельности работников производства, технических и экономических служб. Многообразие производственно-технических условий работы промышленных предприятий определяет значение различных путей использования организационных резервов.

Между тем некоторые из них имеют всеобщее значение и могут быть использованы на различных предприятиях. При этом основные направления реализации организационных резервов, в свою очередь, могут быть подразделены на две группы: 1) позволяющие реализовать резервы определенного вида; 2) имеющие комплексный характер и реализующие возможности использования различного вида резервов.

**Программно-целевые методы планирования работ по совершенствованию организации производства.** В определенных условиях воз­никает необходимость проведения в жизнь целевых мероприятий по совершенствованию организации производства. В качестве таких условий могут быть названы: реконструкция и техническое перевооружение завода, цеха; освоение нового вида продукции; необходимость ликвидации узких мест; задачи повышения эффек­тивности производства и качества продукции и т. п.

Реализация мероприятий по улучшению организации в этом случае может быть осуществлена на основе разработки целевой комплексной программы совершенствования организации произ­водства.

Целевая комплексная программа совершенствования органи­зации производства представляет собой документ, в котором отра­жена планируемая совокупность работ, направленных на разработку и осуществление рациональных форм и методов организации про­изводства в условиях современного научно-технического прогресса. В то же время программа содержит комплекс организационных, экономических и идеологических мероприятий, обеспечивающих се реализацию в установленные сроки и в пределах выделенных ресурсов.

Цель программы – совершенствование организации производ­ства в целях освоения нового изделия, повышения качества про­дукции, роста эффективности производства и т. п.

Результатом реализации комплексной программы должна стать система (или подсистема) организации производства, построенная на научной основе и передовом производственном опыте, соответ­ствующая требованиям научно-технического прогресса и новых условий хозяйствования.

**29.** В отличие от эффективности технических мероприятий, которые в большинстве случаев могут быть локализованы, эффективность работ по совершенствованию организации производства проявляется через более или менее продолжительный промежуток времени и затрагивает ряд производственных звеньев, поэтому может быть выявлена только косвенным путем. В связи с этим при оценке эффективности организационных решений возникают задачи локализации эффекта в пространстве и во времени и определения механизма воздействия тех или иных организационных мероприятий на экономические параметры производства. Это обусловливает необходимость достаточно полной классификации видов и направлений экономического эффекта. В основу классификации может быть положен, например, принцип выделения групп эффектов по основным источникам и факторам образования. В соответствии с данным принципом в первую очередь выделяются:

- эффект синергии, возникающий от объединения и установления взаимосвязей необходимых факторов производства;

- эффект координации действий, связанный с обеспечением согласованности и упорядоченности процессов производства;

- эффект функциональности, обусловленный способностью системы выполнять предписанные ей функции, достигается посредством совершенствования структуры взаимосвязей и способов взаимодействия элементов в зависимости от возникающих зада Выделение этой группы эффектов позволяет сконцентрировать внимание специалистов на главных факторах - условиях повышения эффективности организации производства.

В зависимости от источников образования отмеченные результаты организационной деятельности могут быть классифицированы по следующим направлениям:

- улучшение использования средств труда;

- улучшение использования трудовых ресурсов;

- улучшение организации производственной системы;

- повышение качества продукции;

- повышение гибкости производства.

Отметим, что то или иное мероприятие по совершенствованию организации производства может ввести в действие либо какой-то один, либо несколько источников экономического эффекта. При этом одни источники могут дать положительный эффект, другие - отрицательный. Оценивая экономическую эффективность организационных усовершенствований, необходимо выявить все источники, через которые они влияют на экономический эффект, провести конкретные расчеты.

Подготовка производства влияет на уровень эффективности общественного производства тем, что создает новую высокоэффек­тивную продукцию и методы ее изготовления.

Экономическая эффективность от совершенствования орга­низации подготовки производства за счет отдельных факторов рассчитывается по следующим формулам:

• экономический эффект от сокращения длительности подго­товки производства (Э1):  Э1=Эт (Т п-1 – Тп-2), где Эт*—*годовой экономический эффект от выпуска новой про­дукции, руб.; Т п-1 – Тп-2— период подготовки производства до и после проведения мероприятий по совершенствованию орга­низации подготовки производства, лет;

• экономический эффект от снижения затрат на подготовку производства (Э2):

*Э2 = Рт.п Lср ∆t / 100 – (Ен + Ha / 100) Kдоп*

где Ртп — количество работников, занятых подготовкой производ­ства, чел.; *Lср*— среднегодовая заработная плата работника с начислениями, руб.; *∆t* — снижение трудоемкости подготовки производства, %; *Ен* — нормативный коэффициент экономи­ческой эффективности; *Ha* — амортизация оборудования, %;*Kдоп* — дополнительные капитальные вложения на осущест­вление мероприятий по совершенствованию подготовки про­изводства.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

**1.** Экономические агенты - субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреб­лении экономических благ. Это «действующие лица» экономики: они прини­мают решения и совершают действия. В рыночной экономике к экономи­ческим агентам относятся: фирмы, домохозяйства и государство в лице исполнительных органов.

Ин­тересы домашнего хозяйства или отдельного человека заключаются в том, чтобы получить в свое пользование множество благ или наборов благ. В данном случае рассматриваемый субъект выступает как реципиент. А те, кто поддерживает его существование, - как доноры. Интересы доноров становятся отчасти интересами реципиентов. Реципиенты добиваются при­общения доноров к своим интересам. Имуществодомохозяйства (семьи): бытовая техника, жилье, земля. Экономическая функция: потребление благ, «производство» трудовых ресурсов.Целью домохозяйства или отдельного человека является продолжение своего существования или выживание, т. е. максимальное удовлет­ворение своих потребностей.

Интересы фирмы лежат в области хозяйствования. Имущество фирмы: основной капитал, оборотный капитал. Экономическая функция: производство частных благ. Целью фирмы является максимизация результатов при данных затратах или минимизация затрат приданном результате, т. е. получение максимума прибыли. Средства достижения этой цели лежат в области эффективного менеджмента и маркетинга.

 Интересы правительства - в сфере перераспределения денежных благ. Оно стремится согласовать интересы разных слоев насе­ления: тех, кто «может», и тех, кому «надо», т. е. перераспределять часть дохода от обеспеченных людей к менее обеспеченным людям. Это означа­ет претворять в жизнь идею справедливого распределения дохода, как это понимает основная масса населения. Достигается это путем взимания на­логов и передачи их тем лицам, чьи доходы ниже прожиточного минимума. Сфера любого интереса находится между возможным и желаемым. А точнее, между возможными и желаемыми потребностями. Имущество государства: офисы, спецтехника, казармы, библиотеки. Экономическая функция: перераспределение частных благ и производство общественных благ. Целью государства (правительства) является наивысший рост об­щественного благосостояния. Средством достижения этой цели является набор эффективных инструментов фискальной политики - политики прави­тельственных расходов и налогообложения.

К рыночным экономическим агентам относятся фирмы и домохозяйства.

***Экономическим агентом*** может быть как отдельное лицо, так и несколько или множество лиц. Поэтому к экономическим субъектам относят как производителей, так и потребителей экономических благ, а также тех, кто организует функционирование хозяйства для достижения общественного благосостояния.

В современных теориях, развивающих принципы классического либерализма, единственно реальным агентом экономики признается ***индивид.*** Все остальные агенты рассматриваются как производные от него формы.

Условно их подразделяют на ***микро-*** и ***макросубъекты.***

Среди основных участников экономического процесса принято выделять ***домашние хозяйства, фирмы*** (предприятия и организации) и ***государство*** (правительство). При этом домашние хозяйства и коммерческие фирмы относятся к ***рыночным***агентам, а правительство и некоммерческие организации – к ***нерыночным.***

Положение и роль каждого экономического субъекта зависит от отношения его к экономическим ресурсам (факторам производства): одни владеют капиталом, другие – землей, третьи располагают рабочей силой или обладают предпринимательскими способностями.

**2. Экономические системы** — это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Использование ресурсов для удовлетворения потребностей подчинено экономическим целям, которые преследуют в своей экономической деятельности [субъекты экономических отношений](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/subekty-rynochnyh-otnosheniy.html).

Экономической **целью потребителя** является максимизация удовлетворения всех [потребностей](http://www.grandars.ru/college/psihologiya/ierarhiya-potrebnostey-maslou.html). Экономической **целью фирмы** выступает максимизация [прибыли](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/pribyl-predpriyatiya.html) или минимизация [издержек производства](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/izderzhki-proizvodstva.html). Главными экономическими **целями современного общества** являются: [экономический рост](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/ekonomicheskiy-rost.html), повышение эффективности производства, полная [занятость](http://www.grandars.ru/student/statistika/zanyatye-i-bezrabotnye.html) и социально-экономическая стабильность.

[Фундаментальные вопросы экономики](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/predmet-mikroekonomiki.html): Что, Как и для Кого производить, с целью достижения вышеперечисленных целей, по разному решаются в различных экономических системах.

С большой долей условности можно выделить модель традиционной, командно-административной (централизованной) и рыночной экономики.

Традиционная экономика **основана на традициях**, передающихся от поколения к поколению. Эти традиции определяют, какие товары и услуги производить, для кого и каким образом. Перечень благ, технология производства и распределение базируются на обычаях данной страны. Экономические роли членов общества определяются наследственностью и кастовой принадлежностью.

Характерные черты экономик традиционного типа: Слабое развитие техники и технологий производства; Большая доля ручного труда во всех отраслях экономики; Незначительная роль в традиционной экономике предпринимательства, в том числе и малого при постоянном увеличении масштабов деятельности крупных подразделений; Преобладание во всех сторонах жизнедеятельности общества традиций и обычаев.

Основные особенности капиталистической экономики: [Частная собственность](http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/pravo-sobstvennosti.html), Свобода предпринимательского выбора, [Конкуренция](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/konkurenciya.html), Опора на рыночную систему, Ограниченная роль государства.

Рыночная экономика **характеризуется** [частной собственностью](http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/pravo-sobstvennosti.html) на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. Что, как и для кого производить определяет рынок через механизм [спроса и предложения](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/spros-i-predlozhenie.html).

Командная или централизованная экономика является противоположностью [рыночной экономики](http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/rynochnaya-ekonomika.html). Она основана на государственной собственности на все материальные ресурсы. Отсюда все экономические решения принимаются государственными органами посредством централизованного (директивного планирования).

Каждому предприятию **производственным планом предусматривается, что и в каком объеме производить**, выделяются определенные ресурсы, тем самым государство решает вопрос как производить, указываются не только поставщики, но и покупатели, то есть решается вопрос, для кого производить.

В большинстве современных развитых стран существует смешанная экономика, сочетающая элементы всех трех видов.

Смешанная экономика предполагает использование регулирующей роли государства и экономической свободы производителей. Предприниматели и рабочие перемещаются из отрасли в отрасль по собственному решению, а не по правительственным директивам. Государство же в свою очередь осуществляет [антимонопольную](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/antimonopolnaya-politika.html), социальную, фискальную (налоговую) и другие виды экономической политики, что в той или иной степени способствует экономическому росту страны и повышению жизненного уровня населения.

**3.** Структура рыночной экономики состоит из финансовых, коммерческих, производственных и информационных звеньев, которые используют нормы деловых отношений как правовую основу, взаимодействуя друг с другом. Рынок – это место, где контактируют различные группы, которые имеют точки соприкосновения. Одни являются производителями (предлагают свои товары либо услуги), вторые – соответственно, потребителями (приобретают их). В результате появляются цены, которые устанавливаются рынком, стабилизируется величина продаж.      Вследствие ограниченности экономических ресурсов по сравнению с общественными потребностями в товарах и услугах, были разработаны способы их распределения между различными направлениями потребления. Таким образом, возникла экономическая система, которая представляет собой совокупную величину организационных и социально-экономических отношений между потребителями и производителями.

В зависимости от формы собственности и порядка регулирования экономической деятельности выделяют традиционный (который основан на доминировании традиционных методов хозяйственной деятельности), командный (характеризуется государственной собственностью, в которой находятся большинство предприятий) и рыночный вид экономики. В свою очередь последний имеет определенные модели рыночной экономики, которые были сформированы в зависимости от национальных культурных традиций и исторических условий формирования.

На сегодняшний день все страны – новые индустриальные и постиндустриальные – это страны с рыночной экономикой. Соответственно в каждой из них сформировался свой вид модели рыночной экономики, зависящий от местоположения страны географически, существования природных ресурсов, условий развития, уровня сил производства и направленности общества в социальном плане.

Теперь основные современные модели рыночной экономики подразделяются на иные виды. Среди них выделяют следующие: 1. Американская модель рыночной экономики. Она характеризуется минимальным удельным весом госсобственности, незначительной регулирующей ролью государства в сфере экономики страны, резкой дифференциацией населения на богатых и бедных, значительным различием в уровнях заработной платы и приемлемым уровнем жизни малообеспеченных слоев населения. 2. Японская модель рыночной экономики. Она отличается повышением роли социальной и технико-экономической эффективностей предпринимательства. Также ее характерной чертой является большая автономность от государственного бюджета, большая независимость и коммерциализация деятельности. Отличиями японской модели также можно назвать значительное влияние государства на направления развития экономики, повсеместное применение пожизненного найма работников фирм, незначительную разницу в уровнях заработных плат и вовлечение работников в управление компанией. 3. Немецкая модель характеризуется воздействием государства на экономику при решении соцпроблем, решающей ролью банков и полной автономией центрального банка. При этом разница в заработной плате, как и в японской модели, незначительна. 4. Шведскую еще часто называют второй моделью социализма. Здесь большая государственная роль в обеспечении стабильности экономики и распределении доходов. Швеция – это одна из стран с самым высоким уровнем жизни и минимальным уровнем безработицы. Как мы видим, каждая из стран отличается своими характерными подходами и отличительными особенностями условий хозяйствования. Вместе с тем, различные модели рыночной экономики имеют и общие черты, такие, как формы собственности, свободные цены на услуги и товары, свободная конкуренция, предпринимательская деятельность и определенный вид системы государственного регулирования экономической деятельности.

**4. Конкуренция** – борьба (соперничество) старого с новым, состязательность в производстве, борьба старого неэффективного с новым эффективным. Формой существования конкуренции является право, нормы права, формальные и неформальные нормы права.

Суть конкуренции – постоянный поиск, предложения лучших условий для покупателя и продавца. Быть конкурентоспособным значит опережать своих соперников в привлекательности предложения, стремление быть впереди. Пример - конкуренция между интернет магазинами.

Рыночный процесс представляет собой смену ситуаций неопределенности. Постоянное изменение осведомленности участников меняет альтернативные возможности по сделкам, что ведет к смене планов купить или продать. В этом смысле рыночный процесс является конкурентным. Конкуренция – оборотная сторона рынка, учитывание изменения рынка.

Виды конкуренции:

совершенная конкуренция – конкуренция, при которой есть такое количество участников, когда ни один из них не может своим предложением цены повлиять решающим образом на установившуюся рыночную цену.

несовершенная конкуренция – конкуренция, при которой есть обстоятельство, ограничивающее конкуренцию, например ситуация монополии. Имеет разную природу (административная, криминальная и т.д.).

Ценовая конкуренция – ценовая дискриминация (угнетение, запрещение) =>

монополия, степень монопольной власти увеличивается.

Неценовая конкуренция – посредством усовершенствования качества продукции и условия ее продажи (улучшение продаж рекламы и т.д.)

Конкуренцию между онлайн продавцами в интернете можно назвать совершенной.

Возможна конкуренция между товарами и товарами-заменителями.

Рыночная конкуренция — это объективно необходимая среда, обеспечи­вающая нормальное саморазвитие рыночной экономики как системы. Ры­ночная цена, складывающаяся под воздействием спроса и предложения и в которой в конечном счете реализуются успехи и неудачи в конкурентной борьбе, является результатом взаимодействия множества факторов и меха­низмов. Она формируется до рынка под влиянием множества факторов, но корректируется на рынке.

Каждым из субъектов на рынке двигает личный экономический интерес. Не сдерживаемые ничем личные корыстные интересы хозяйствующих субъ­ектов могут подорвать нормальное функционирование рыночного хозяйства и действовать в ущерб социальным и экономическим интересам общества. Основным препятствием на пути неблагоприятного развития событий лежит конкуренция. В условиях конкуренции личный экономический интерес од­ного субъекта сталкивается с не менее сильным стремлением другого субъекта получить наибольшую выгоду. Для достижения победы в конкурентной борьбе происходят снижение издержек и цен на продукцию, повышение ее качества, производство товаров, отвечающих требованиям потребителей и т.д. Иначе говоря, конкуренция выступает как дополнение и противовес предпринимательскому эгоизму. Она направляет его хозяйственную деятельность в интересах всего общества.

В рамках причинно-следственного подхода, когда выясняются «первич­ность» и «вторичность» процессов, обнаруживается, что исторически конку­ренция порождается общественным разделением труда и частной собствен­ностью, которые неизбежно ведут к установлению через рынок всеобщей связи хозяйствующих и экономически обособленных друг от друга субъек­те. На основе функционального подхода, когда непосредственно раскрыва­йся характер взаимодействия этих субъектов, можно сделать вывод, что от­ношения конкуренции являются не каким-то предвиденным «злом» на пути развития экономической жизни человеческого общества, а одним из его фундаментальных, объективных законов. И наконец, системный подход позволяет определить конкуренцию как необходимый способ организации целостной системы рыночных отношений.

**5.** Экономические блага — это ограниченные количественно материальные и нематериальные предметы, точнее, свойства этих предметов, способные удовлетворять экономические потребности человека. Важнейшими свойствами экономического блага являются ценность и стоимость. Они выделяются в зависимости от того, в каком качестве — цели или средства ее достижения — выступает конкретное благо по отношению к другим. Ценность блага как средства достижения цели есть то, что от него можно получить в результате потребления. Исходя из способа использования данного блага — непосредственно или косвенно, путем обмена — выделяют потребительную и меновую ценность.

Существует множество видов классификаций экономических благ в зависимости от использования того или иного критерия.   
1. В соответствии с вещественными признаками экономические блага делятся на материальные и нематериальные блага. Материальные блага объединяют продукты, которые находятся в вещественной форме. Материальные блага, исходя из срока использования, делятся на блага длительного и кратковременного пользования. Нематериальные блага характеризуются невещественной формой существования. Они представлены, прежде всего, услугами. Процесс производства и потребления услуг, как правило, совпадает во времени и пространстве. В настоящее время услуги занимают существенное место в экономике ведущих стран.   
2. В зависимости от особенностей функционального назначения в производстве экономические блага делятся на: производственные (промежуточные) и потребительские (конечные).   
Производственные блага — продукты труда, применяющиеся для создания новых благ. Их потребление носит промежуточный характер и используется экономическими агентами в качестве необходимой предпосылки дальнейшего развития производства. К производственным благам относятся оборудование, сырье, материалы, деловые услуги и т.д. Также их называют косвенными экономическими благами или[экономическими ресурсами](http://center-yf.ru/data/economy/Ekonomicheskie-resursy.php). К важнейшим из них относятся земля, труд, капитал, предпринимательская способность и информация.   
3. В зависимости от места создания экономические блага подразделяются на внутренние (созданные внутри страны) и внешние (импортируемые из других стран).   
4. В рыночном хозяйстве экономические блага в зависимости от характера потребления (индивидуальное или коллективное) классифицируются на частные и общественные. Критериями такого разграничения являются конкурентность и исключаемость экономических благ. Конкурентными в потреблении блага будут в том случае, когда получение выгод от потребления данного блага одним экономическим субъектом делает невозможным получение этих выгод в том же самом отношении от того же самого блага каким-либо другим экономическим субъектом.

Блага и ресурсы, использующиеся в экономическом обороте, в определенной последовательности осуществляют перемещение между агентами, действующими в экономике, путем обменных процессов ими между собой. Осуществление такого обмена возможно только при помощи специализации функционирующих различных агентов экономики в производственных процессах, а также при реализации многих благ и услуг, представленных в виде предприятий, домашних хозяйств, структур государства. Однако в их число функций включено и выполнение различной общественно полезной деятельности.   
    В экономической системе страны или региона обменный процесс представляет собой кругооборот любых благ и ресурсов с движением навстречу доходов и расходов.

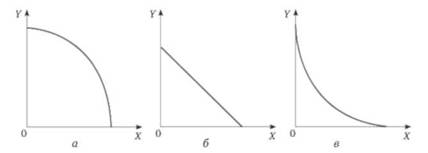
**6.** Экономическая рациональность принятия оптимального решения свидетельствует об образе поведения рыночных агентов в экономической системе. Данное поведение основывается на ограничениях, которые взаимосвязаны в проявлениях в экономике. С одной стороны, экономические блага характеризуются редкостью, с другой – для полного удовлетворения потребностей людям необходимо использовать собственные ресурсы наиболее эффективно. Любой переизбыток способствует прекращению развития, а также уменьшает стимулирование к улучшению деятельности.

Невозможно предугадать результаты последствий производственной деятельности по выпуску неограниченного объема товаров либо удовлетворения различных потребностей. Следовательно, в данном обществе были бы исключены все условия для дальнейшего функционирования экономики, а именно отсутствовали бы конкуренция, предпринимательство, ценообразование и многое другое, что в конечном счете привело бы к проблеме выбора оптимального решения. Они могли бы быть приняты, но неэффективным образом. На историческом опыте видно, что только в конкурирующих условиях уровень экономики достигнет эффективного результата и что любой экономической деятельности свойственна проблема выбора, которая является бесконечной. Данная бесконечность означает неограниченность общества в принятии какого—либо только одного—единственного решения, и общество может использовать большое количество различных вариантов решений и делать эффективный выбор между ними. Отдельный каждый ресурс может быть использован для удовлетворения самых разнообразных потребностей людей, поэтому данный выбор осуществляется между множеством разных экономических вариантов применения ресурсов. Технология их применения может быть абсолютно разнообразной.

Существование большого количества экономических целей при условии, что ресурсы находятся в ограниченном объеме, формирует проблему выбора самого лучшего варианта решения, путем которого осуществляется полное удовлетворение потребностей с учетом данных издержек. Стремление хозяйствующего субъекта к реализации постановленной цели, а также расчета затрат выбора средств реализации данной цели означает экономическую рациональность.

Кривая производственных возможностей (КПВ) представляет собой совокупность точек, показывающую различные комбинации максимальных объемов производства экономикой товаров и услуг, которые могут быть созданы в условиях полной занятости в экономической системе с постоянными запасами и неизменной технологией. Каждая точка на кривой производственных возможностей, или кривой трансформации, представляет собой какой-то максимальный объем производства нескольких, в простейшем случае двух, продуктов. Таким образом, эта кривая изображает некую границу производственных возможностей общества.

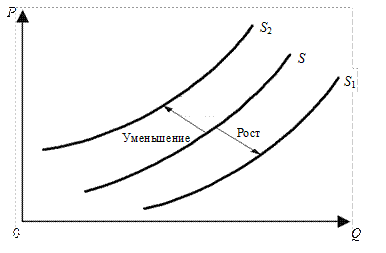
Все точки над кривой (выше кривой) являются недостижимыми для фирмы (технологически неосуществимыми в данное время), в то же время точки под кривой (внутри области производственных возможностей) дают понять, что фирма выбрала неэффективный способ производства, — в таком случае всегда найдутся точки производства, в которых фирма сможет более рационально использовать ресурсы и производить большие количества товара. Каждая точка сочетания производимых товаров на кривой представляет максимальные их количества, которые могут быть получены лишь в результате наиболее эффективного использования всех имеющихся ресурсов.



**7.** Предложение можно определить как количество определенного товара, который производители хотят и могут произвести и предложить к продаже на рынке по каждому возможному уровню цен в определенный период времени.

Уровень цен и объем продукции, количество его продаж изменяются однонаправлено: чем выше цена, тем больший объем товара будет поступать на рынок, и наоборот. Эта взаимосвязь называется **законом предложения**.

**Неценовые детерминанты предложения** влияют на поведение предложения аналогично влиянию неценовых детерминант спроса. Они изменяют предложение, т. е. сдвигают кривую предложения вправо или влево. Таким образом под воздействием неценовых детерминант происходит **изменение предложения**.

**Неценовыми детерминантами предложения** являются:

1) изменение цен на ресурсы;

2) изменение технологий производства;

3) изменение цен других товаров;

4) изменение политики государства в области налогов и дотаций;

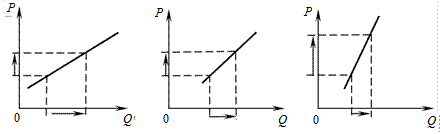
5) изменение количества продавцов на рынке;

6) улучшение условий продаж за счет рекламы, маркетинга.

Предложение, как и спрос, обладает эластичностью. Однако в экономической теории и практике рассчитывают и анализируют только один вид эластичности предложения - по цене, так как влияние других факторов менее определенно и не поддается точному учету.

**Эластичность предложения по цене (ценовая эластичность предложения)** характеризует чувствительность (степень реакции) производителей товаров к изменению цен на них и выражает степень воздействия цены на изменение величины предложения.

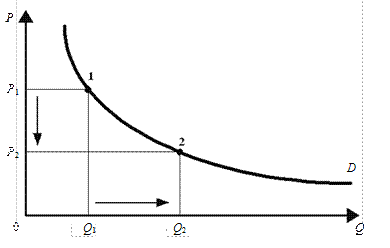
Главным фактором, влияющим на ценовую эластичность предложения, является количество времени, имеющегося в распоряжении производителей, чтобы отреагировать на изменение цены товара. Предложение товаров тем эластичнее, чем длиннее период времени, которым располагают производители для того, чтобы приспособиться к изменению цены. Это объясняется необходимостью перераспределения ресурсов в пользу производства тех товаров, спрос на которые возрос, что и привело к росту цен на них, за счет отвлечения ресурсов от производства товаров, спрос на которые снизился, что, соответственно, привело к падению их цен.



**8. Спрос** (D, от англ. *demand*) – это представленная на рынке потребность в товарах и услугах, т. е. потребность, подкрепленная платежеспособностью покупателей. Спрос – это категория, отражающая связь между количеством покупаемых экономических благ и их ценой. Обычно это соотношение цен и количеств рассматривается относительно фиксированной единицы времени, так как временный фактор может существенно менять соотношение количества продаж и цен за единицу товара. Поэтому спрос можно определить как количество определенного товара, которое хотят и могут купить потребители по каждому возможному уровню цен в определенный период времени.

Различают **индивидуальный и совокупный (рыночный) спрос**. Если индивидуальный спрос отражает платежеспособную потребность отдельного покупателя, то совокупный спрос характеризует общий объем товаров и услуг, на который может быть предъявлен спрос, т. е. суммарную потребность государства, предприятий, граждан, представленную на рынке в денежной форме.

**Закон спроса** проявляется в обратной зависимости между ценой (*Р*) и покупаемым количеством (*QD* ) товара: чем выше цена, тем при прочих равных условиях меньше количество товара будет куплено потребителями. И, наоборот, при снижении цены количество продаж возрастет.

графически интерпретация закона спроса *QD = f*(*P*). Наклон и крутизна линии спроса может быть большей или меньшей, так как спрос на разные товары неодинаков, и в каждом конкретном случае кривая будет иметь разный вид. Следует иметь в виду, что направление кривой всегда сохраняется, отражая субъективные оценки потребителей о снижающейся предельной полезности покупаемых товаров.

Факторы, влияющие на спрос, называются **детерминантами спроса**. Рассмотрим влияние на спрос ценовой детерминанты, т. е. цены. При исследовании влияния на спрос цены видно, что спрос при прочих неизменных детерминантах не меняется. При изменение цены меняется объем продаж, но спрос остается неизменным, меняется лишь его объем, т. е. в этом случае происходит скольжение по кривой спроса. Это позволяет сделать вывод, что цена не вызывает изменения спроса, а регулирует его объем.

**Неценовыми факторами спроса** являются: изменение вкусов и предпочтений потребителей; изменение доходов и платежеспособности населения; изменение цен на сопряженные (взаимосвязанные) товары: товары-заменители и дополняющие товары; ожидания потребителей в отношении изменения цен на товары и будущего дохода, наличия товара на рынке; изменение количества покупателей на рынке.

Функциональный спрос — спрос, обусловленный присущими данному благу потребительскими качествами;

Нефункциональный спрос — спрос, возникающий у потребителя не в силу потребительских характеристик товара, а под влиянием каких-либо других факторов.

Нефункциональный спрос в свою очередь делится на три неравные группы:

1. Спрос, обусловленный внешники (экзогенными) воздействиями на полезность товара. Здесь выделяют: эффект присоединения к большинству, эффект сноба, эффект показательного потребления.

2.   Спекулятиный спрос  
3.   Нерациональный спрос.

**9.** Зависимость изменения спроса на товар от изменения его цены называется эластичностью спроса по цене. Различают три варианта эластичности спроса:

1) эластичность спроса, когда при незначительных понижениях цены объем продаж значительно возрастает;

2 ) единичная эластичность спроса, когда изменение цены (выраженной в процентах) равно процентному изменению объема продаж.

Величина эластичности спроса.

Эластичность можно измерить с помощью коэффициента эластичности:

http://www.tinlib.ru/shpargalki/shpargalka_po_mikroyekonomike/i_006.jpg

Данная формула позволяет количественно определить все три варианта ценовой эластичности спроса. В случае, эластичного спроса, когда прирост количества больше сокращения цены, величина коэффициента превышает единицу (ED > 1).

При неэластичном спросе ED < 1. В случае, когда процентное изменение цены равно изменению количества, устанавливается равенство ED = 1.

Эластичность спроса по цене, как правило, бывает для предметов роскоши (драгоценностей) и для достаточно дорогих предметов потребления (автомобилей).

Неэластичен спрос на товары первой необходимости.

Давая графическую интерпретацию эластичности (рис.1), заметим, что чем больше коэффициент эластичности, тем положе кривая спроса.

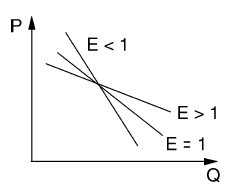
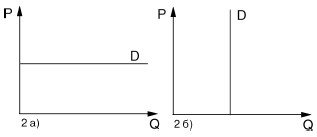


Рис. 1. Графическая интерпретация спроса с различной эластичностью

Существует также абсолютно эластичный и неэластичный спрос (рис. 2).

В случае абсолютно эластичного спроса – это горизонтальная кривая спроса (рис. 2а). Потребители платят одинаковую цену независимо от величины спроса (например, на жизненно важные медикаменты).

В случае абсолютно неэластичного спроса они покупают одно и то же количество товара при любом уровне цен. Изменение цены не вызывает никакого изменения спроса (Е = 0), а кривая выражена вертикальной прямой ( рис. 2б).

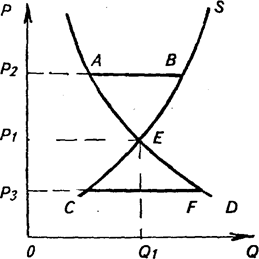
Рис. 2. Экстремальные случаи эластичности спроса:

а) абсолютно эластичный; б) абсолютно неэластичный

**Эластичность спроса по цене тесно связана с выручкой продавца. При неэластичном спросе, когда ЕP(D)*****<*** **1, продавцам выгодно повышение цен, так как это увеличивает доход. При эластичном спросе, когда ЕP(D)*****>*** **1, наоборот, продавцам выгод­но снижать цены - в этом случае доход также увеличивается. При единичной эластичности, когда ЕP(D)*****=*** **1, продавцы получают максимальный доход.**

Покупа­телям выгодны изменения цен в другую сторону, чем продав­цам: при неэластичном спросе - снижение цен, при эластич­ном спросе - повышение цен. В этих случаях их расходы сокращаются.

**10.**

В точке встречи Е спрос количественно равен предложению (Q1) и цена P1выступает как уравновешивающая цена, илицена равновесия**.** При более высокой цене P2возникает избыток предложения над спросом (равный по величине отрезку АВ). Этот избыток в результате конкуренции продавцов будут способствовать снижению цены. При цене ниже уравновешивающей (Р3) спрос превышает предложение (отрезок CF). В этом случае излишек спроса и конкуренция покупателей будет толкать цену вверх. Лишь в точке Е, достигается равновесие сил и устойчивая цена, которая может сохраняться.  
 Важно подчеркнуть, что при цене равновесия устанавливается равенство не покупок и продаж — такое равенство существует при любой цене. При цене равновесия количество продукции, в пределах которой потребители намерены продолжать делать закупки, будет соответствовать тому количеству продукции, которое производители намерены продолжать поставлять на рынок. Только при такой цене будет отсутствовать тенденция к повышению или понижению цены.  
 Таким образом, конкуренция и колебания спроса и предложения привели к установлению равновесия на рынке. Ограниченное количество имеющегося в обществе данного товара распределено между возможными его потребителями. Но это лишь частичноеравновесие на единичном рынке. Надо учитывать, что цены на рынке находятся в постоянном движении вследствие изменений в предложении или спросе товаров. Эти изменения не являются независимыми друг от друга, а напротив, все взаимосвязаны. Каждое изменение цены одного товара приводит к изменениям в цене других товаров. Существует целая система цен, которая может оказаться в равновесии, если рассматривать ее в определенный момент и одновременно в ее совокупности. В этом случае говорят об общем равновесии рынка.  
 В точке равновесия экономическое движение прекращается. Для того, чтобы оно началось вновь, должны измениться внешние условия — уровень цен, технология, ожидания и предпочтения производителей или потребителей.  
В условиях совершенной конкуренции при любом сложившимся уровне цены существует своего рода «внешний предел», при котором производители или вступают в данную отрасль или же выталкиваются из нее. Повышение цены обуславливает появление новых фирм и сохранение старых. Снижение цены приводит к тому, что фирмы с высоким уровнем издержек становятся убыточными и должны покинуть данную отрасль.  
 То в какой мере объем спроса на рынке повышается при данном снижении цены или сокращается при данном ее увеличении, характеризует степень эластичности спроса в зависимости от цены. Коэффициент эластичности показывает на сколько на сколько процентов меняется размер спроса на товар в результате изменения его цены на 1%. Эластичность предложения – это показатель относительного изменения предлагаемого количества товара в соответствии с относительным изменением конкурентной цены. Эластичность предложения зависит от многих факторов: дифференциации индивидуальных затрат, степени загрузки производственных мощностей, наличие свободной рабочей силы, быстроты перелива капитала из одной отрасли в другую и т.д.  
 Конечно, равенство спроса и предложения — это теоретическая абстракция, ибо в реальной хозяйственной практике такое совпадение бывает весьма редким. Однако именно эта абстракция позволяет выявить наиболее важные закономерности функционирования рыночного механизма.

**11**. Монопо́лия - это крупное капиталистическое предприятие, контролирующее производство и сбыт одного или нескольких видов продукции; это такая структура, при которой на рынке отсутствует конкуренция и функционирует одна фирма. Она производит уникальный, не имеющий аналогов продукт и защищена от вхождения на рынок новых фирм.

Причины возникновения монополий:

Желание получать монополистическую прибыль — прибыль выше средней, возможную в результате того, что потребитель лишен альтернативы;

Высокая доля постоянных издержек, которые требуют одномоментных крупных вложений создания бизнеса и в случае появления конкуренции не окупаются;

Законодательные барьеры для осуществления деятельности; (лицензирование, сертификация).

Внешнеэкономическая политика. Она направлена на защиту рынка от иностранной конкуренции с целью поддержать отечественные субъекты. Включает: (обложение пошлинами иностранных товаров, ограничение ввоза или запрет).

Поглощение и слияние фирм (когда более крупная покупает более мелкую фирму, устраняя конкуренцию на рынке).

Запугивание конкурентов. Угрожая, например, физической расправой или физически воздействуя на персонал (руководство) фирмы, можно добиться закрытия фирмы конкурента и ухода её с рынка.

Естественная монополия - предприятия, объединённые единой сбытовой организацией, состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства, а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров. При этом может быть такая ситуация, когда услуги компании имеют аналоги, но по общепризнанным нормам такая компания всё равно считается монополией.

[Государственная (закрытая) монополия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%8F) — монополия, созданная силой законодательных барьеров, определяющих товарные границы монопольного рынка, субъекта монополии (монополиста), формы контроля и регулирования его деятельности, а также компетенцию контролирующего органа.

Открытая монополия — временная ситуация, существующая в результате появления новой технологии или продукта в период, пока конкуренты не освоили данную технологию и производство данного продукта.

В каждой стране создаются различные органы для регулирования монополий. Их целью является поддержание конкуренции на рынке, контроль над ценами товаров, предотвращение зависимости других фирм от монополий. Для регулирования монополий создается законодательство, в котором указывается правило их функционирования на рынке. По сравнению с другими видами естественные монополии регулировать сложнее всего. Тогда возникает вопрос об экономической обоснованности их деятельности, законодательное установление цен или доходности. Также применяется контроль отношений собственности — выясняются конкретные бенефицианты и лица, принимающие решения о деятельности монополии.

Первым шагом является выявление видов деятельности, которым свойственна естественная монополия. Следующим шагом является проверка обоснованности затрат и цен. После проверки обоснованности затрат и цен и их утверждения государством дальнейшие изменения, которые провоцируют монополии будут наблюдаться только после проверки антимонопольными органами. Для более эффективного регулирования естественных монополий государство их национализирует. В этом случае наблюдается проблема закрытости информации в деятельности монополий.

**12.** Олигополия – это такая рыночная структура, при которой существует несколько продавцов и доля каждого из них в общих продажах на рынке настолько велика, что изменение в количестве предлагаемой продукции каждым из продавцов ведет к изменению цены. Основоположником теории олигополии является французский экономист  Курно.

Существуют два вида олигополии. Первый вид предполагает, что несколько фирм производят одинаковые товары, второй – когда несколько производителей выпускают дифференцированные товары.

Однако и в том и в другом случае фирмы сознают взаимозависимость своих продаж, объемов производства, инвестиций и рекламной деятельности. Так, если одна фирма усиленно рекламирует свою продукцию или участвует в создании новой модели изделия, то она должна почти наверняка ожидать аналогичных действий со стороны своих конкурентов. Входа на олигополистический рынок новых фирм-конкурентов и выход из него  крайне затруднительны.

Возможны самые разные действия конкурентов: они могут совместно добиваться некоторых целей, вступают в сговор друг с другом относительно цены и объемов производства, превращая отрасль в подобие монополии, или же другая крайность – бороться друг с другом вплоть до полного «уничтожения», то есть вытеснения с рынка одного из конкурентов.

Как правило, олигополисты пытаются предвидеть поведение конкурентов, но выступают в рамках некоего экономического сообщества. Их ценовая политика зависима друг от друга.

Крайней формой кооперации олигополистов является картель, то есть явный сговор или объединение крупных фирм, функционирующих в одной отрасли, с целью раздела рынков сбыта продукции и проведения единой ценовой политики. Так, в рамках картельного соглашения в разное время производились различные виды товаров, например,  легковые автомобили, нефть, кофе. Так как в большинстве стран картельные соглашения запрещены, часто олигополии прибегают к тайному сговору.

Тайный сговор – это негласная договоренность о ценах, объемах продаж и других способах ограничения конкуренции, которая позволяет фирмам максимизировать прибыль. Наиболее типичной формой тайного сговора является лидерство в ценах, под которым понимается следование примеру доминирующей на рынке фирмы (ценового лидера), проявляющей инициативу в изменении цен.

Когда же несколько фирм занимают примерно одинаковые доли рынка и незначительно отличаются друг от друга по объемам производства и издержкам, на олигополистинеском рынке может иметь место лидерство в результате сговора. В этой ситуации инициатива любой фирмы отвечает интересам остальных, а их полное согласие составляет основу этой формы лидерства в ценах.

**13. Монополистическая конкуренция** — рыночная ситуация, при которой относительно большое число производителей предлагает похожую, но не идентичную продукцию.

В данной ситуации не требуется присутствия на рынке тысяч или даже сотен фирм, как при совершенной конкуренции, достаточно и нескольких десятков. В условиях чистой конкуренции фирмы производят стандартизированную или однородную продукцию, при монополистической — дифференцированную.

Дифференциация затрагивает прежде всего качество продукта или услуг, благодаря чему у потребителя складываются неценовые предпочтения. Продукция может быть дифференцирована по условиям послепродажного обслуживания, близости к покупателям, интенсивности рекламы и т.п.

Следовательно фирмы на рынке монополистической конкуренции вступают в соперничество не только (и даже не столько) через цены, но и через всемерную дифференциацию продукции и услуг.

Что же монополистического в этой модели? Каждая фирма в условиях дифференциации продукции обладает в некоторой степени монопольной властью над своим товаром; она может повышать или понижать цену на него независимо от действий конкурентов, хотя эта власть и ограничивается как наличием производителей аналогичных товаров, так и значительной свободой входа в отрасль. Кроме того, на рынках монополистической конкуренции наряду с мелкими и средними могут действовать и весьма крупные фирмы.

1.Товар каждой фирмы,торгующей на рынке ,является несовершенным заменителем товара   
реализуемого другими фирмами.   
Продукт каждого продавца обладает исключительными качествами и характеристиками ,которые служат тому, чтобы некоторые покупатели предпочли его товар товару конкурирующей фирме.Дифферинциация товара означает ,что предмет ,продаваемый на рынке не является стандартизированным.Это может происходить из-за действительных качественных отличий между продуктами или из-за предполагаемых отличий ,которые проистекают из различий в рекламе ,престиже торговой марки или “имидже” ,связанным с обладанием этим товаром.  
2.На рынке существует относительно большое число продавцов,каждый из которых удовлетворяет небольшую,но не микроскопическую долю рыночного спроса на общий тип товара, реализуемогог фирмой и ее соперниками.  
При монополистической конкуренции размеры рыночных долей фирм в общем превосходят 1% ,т.е. процент,который существовал бы при совершенной конкуренции.В типичном случае на фирму приходится от 1% до 10 % продаж на рынке в течение года.  
3.Продавцы на рынке не считаются с реакцией своих соперников ,когда выбирают ,какую   
установить цену на свои товары или когда выбирают ориентиры по объему годовых продаж.  
Эта особенность является следствием все же относительно большого числа продавцов на рынке с монополистической конкуренцией.т.е. если отдельный продавец сократит цену ,то вероятно,что прирост объема продаж произойдет не за счет одной фирмы, а за счет многих.Как следствие , маловероятно , что какой-нибудь отдельный конкурент принесет достаточно значительные потери своей доли на рынке из-за уменьшение продажной цены какой-нибудь отдельной фирмы.Следовательно ,у конкурентов нет причин,чтобы отреагировать на это изменением своей политики ,поскольку решение одной из фирм не воздействует в значительной степени на их возможности извлекать прибыли.Фирма знает это и ,следовательно,не учитывает какой-либо возможной реакции конкурентов,когда выбирает свою цену или цель по продажам.  
4.На рынке есть условия для свободного входа и выхода  
При монополистической конкуренции легко основать фирму или покинуть рынок. Выгодная коньюктура на рынке с монополистической конкуренцией привлечет новых продавцов.Однако вход на рынок не настолько легок,как он был при совершенной конкуренции,поскольку новые продавцы часто испытывают трудности со своими новыми для покупателей торговыми марками и услугами.

**14.** Иногда в целях получения дополнительного дохода монополия, используя свое рыночное положение, продает один и тот же товар по разным ценам на различных рынках. Практика применения различ­ных цен со стороны фирмы называется ценовой дискриминацией. Применение таких цен не только возможно в силу обособления рынков друг от друга географическими или тарифными барьерами, но и становится реальным вследствие разной реакции спроса на из­менение цены (эластичность спроса) на этих обособленных рынках, а, следовательно, готовности отдельных потребителей приобрести необходимое количество товара по цене выше рыночной.

Обычно ценовую дискриминацию подразделяют на два типа.

Во-первых, дискриминация по типам продаваемой продукции. Суть ее заключается в различных условиях покупки товара или опла­ты услуги потребителем в зависимости от количества приобретаемо­го блага. Так, цена на товары, приобретаемые в розницу, всегда вы­ше, чем на те же товары при оптовых закупках.

Во-вторых, дискриминация среди покупателей. Покупатели име­ют различные доходы и соответственно готовы платить за один и тот же товар разную цену. Конечно, если бы фирме удалось продать ка­ждую единицу товара по высокой цене, то общий доход был бы вы­ше, но фирма проиграла бы в объеме продаж. Поэтому продавцы ус­танавливают дифференцированные цены на один и тот же товар на различных рынках. Эти рынки могут различаться по группам потре­бителей, по территориям, по времени и т. п. Так, многие покупатели

Предпочитают совершать покупки во время сезонных и иных рас­продаж, когда цены ниже, что в конечном счете выгодно фирмам-производителям.

Ценовая дискриминация также часто используется фирмой и в ходе конкурентной борьбы за привлечение новых покупателей за счет разного рода скидок в зависимости от объема покупки, сезон­ности и т. п. Хрестоматийным стало описание конкуренции между двумя пароходными компаниями на Волге (до Первой мировой вой­ны), когда в погоне за пассажирами один из конкурентов вместо де­нег за билет выдавал каждому пассажиру белую булку. Затем, после поражения конкурента, цены были резко повышены.

Ценовая дискриминация возможна при выполнении трех усло­вий:

Во-первых, фирма должна обладать достаточной монопольной силой, чтобы контролировать производство и ценообразование;

Во-вторых, должна быть исключена возможность перепродажи товара. Если можно купить товар на одном рынке по низкой цене и перепродать на другом по высокой, то это приводит к изменению спроса и предложения, а в результате — и к выравниванию цен, что подрывает ценовую дискриминацию;

В-третьих, необходимым условием является способность про­изводителя выявить собственный сегмент рынка. Многие фирмы систематически занимаются анализом поведения покупателей, клас­сифицируя их по характеру работы, доходам, полу, возрасту, семей­ному положению, вкусам, месту жительства и т. п., выделяя покупа­телей в отдельные группы, каждая из которых готова платить разную цену за товар.

Последствия ценовой дискриминации в том, что, с одной сторо­ны, фирмы увеличивают свои прибыли за счет покупателей. Но с другой — монополисту становится выгодно увеличивать объем производства. В таком случае ценовая дискриминация может спо­собствовать росту эффективности функционирования рынка, по­скольку ведет к росту объема спроса и предложения.

**15. Сущность рынка труда.** Рынок труда – система общественных отношений, связанных с наймом и предложением рабочей силы, или с ее куплей и продажей.

Рынок труда представляет собой систему общественных отношений, призванных обеспечить нормальное воспроизводство и эффективное использование товара «рабочая сила». Рынок труда выполняет функции механизма распределения и перераспределения рабочей силы по сферам и отраслям хозяйства, видам и формам деятельности.

Основные элементы этого механизма:

1) предложение рабочей силы позволяет определить численность и состав различных категорий граждан попадающих на рынок труда (по полу, возрасту, образованию, профессиям, квалификации и т.д.).К их числу относятся:

– высвобожденные работники, контингент которых формируется за счет падения объема производства, сокращения финансирования из госбюджета, трансформации госсектора;

– молодежь, не продолжающая дальнейшую учебу или не поступившая на работу после окончания учебных заведений;

– лица, освобожденные из мест лишения свободы;

– уволенные по причине текучести кадров;

– мигранты трудоспособного возраста;

2) спрос на рабочую силу. Устойчивость спроса на труд будет зависеть:

– от производительности при создании товара (услуги);

– от рыночной стоимости товара, произведенного с его помощью.

В результате действия экономических факторов происходит сокращение потребности предприятий государственного сектора экономики в работниках.

Одновременно развитие негосударственного сектора экономики сопровождается увеличением численности занятых; 3)соотношение спроса и предложения рабочей силы. При рассмотрении этого показателя определяются:

– тенденция превышения предложения над спросом,

– дисбаланс спроса и предложения, вызванный прежде всего нарушением хозяйственных связей, договорных обязательств и финансовых затруднений.

**Значение рынка труда.** Рынок труда приводит в движение все другие рынки, ресурсы, ибо здесь формируется и распределяется по профессиям, предприятиям, регионам и отраслям и включается в действие наиболее важный национальный ресурс – рабочая сила.

Через рынок труда обеспечивается занятость экономически активного населения, его включение в сферу производства и в сферу услуг, создается возможность получения необходимого заработка.

Через рынок идет комплектование предприятий нужной рабочей силой, в необходимых количествах и должного качества. Рынок труда показывает, какие профессии нужны, а какие имеются в излишестве, что должны делать ищущие работу в своей подготовке, переподготовке, расширении имеющихся знаний и умений для получения работы. В связи с вышесказанным видно, что рынок труда является важным источником информации.

Рынок через конкуренцию наемных работников стимулирует их к расширению профессионального мастерства, повышению их квалификации и универсализации.

Рынок труда регулирует складывающиеся на нем потоки рабочей силы.

Рынок труда обеспечивает распределение и перераспределение экономически активного населения в связи со структурными изменениями в экономике.

**16.**  Рынок капитала. Капитал включает в себя все прошедшие обработку продукты, которые используются в производстве товаров и услуг. Примерами капитала могут служить токарный станок, компьютер, фабричное здание, нефтепровод. Однако, вопреки широко распространенному мнению, капитал не включает в себя такие активы, как деньги, акции и другие ценные бумаги. Они представляют собой лишь требования на физические активы.

         Спрос на реальный капитал формируют инвестиции в реальный капитал (нефинансовые инвестиции). Этот инвестиционный спрос состоит из спроса на множество товаров и услуг, которые нужны для воспроизводства и обновления реального капитала и которые называются инвестиционными товарами и услугами. Основными элементами инвестиционных товаров являются машины, оборудование, транспортные средства и строительные материалы для основного капитала, а также сырье, топливо и энергия, материалы и полуфабрикаты для оборотного капитала плюс инвестиционные услуги (геолого-разведочные, проектные и др.).

Наибольший спрос на инвестиционные товары предъявляют фирмы. Но инвестиционные товары потребляют также домашние хозяйства (строя дома, покупая машины и оборудование, топливо и энергию и т.д.), некоммерческие организации и государство (для нужд армии и милиции, образования, науки, здравоохранения и т.д.).

Предложение реального капитала формируют производители и продавцы инвестиционных товаров, т.е. прежде всего промышленные, сельскохозяйственные, строительные, транспортные и торговые фирмы, а также фирмы в сфере инвестиционных услуг.

Структура рынков реального капитала

Она, в сущности, состоит из рынков инвестиционных товаров. Хотя они настолько многочисленны, что их трудно перечислить, на них выделяются рынки машин, оборудования, транспортных средств, сырья, топлива и материалов.

Равновесие на рынках инвестиционных товаров

Это равновесие устанавливается, как на обычных товарных рынках, т.е. равновесная цена образуется в результате взаимодействия спроса и предложения.

   2. Рынок земли. Земля включает в себя все природные, не подвергшиеся обработке производственные ресурсы. Иначе говоря, в категорию «земля» попадают полезные ископаемые, леса, имеющие хозяйственное значение водные пространства.

**Фактор «земля»**, как и фактор «капитал» (в отличие от фактора «труд»)**отделимы от личности своего владельца**. Например, зачастую собственником земли является одно лицо, а ее пользованием занимается другое. Собственник земли за определенную плату передает право на эксплуатацию земли арендатору, который производит сельскохозяйственную продукцию и из выручки от ее продажи расплачивается с землевладельцем. Данная плата за фактор производства «земля» называется земельной рентой.

Виды земельной ренты: дифференциальная и абсолютная. Абсолютная рента является следствием абсолютно неэластичного предложения земли в условиях существования на нее [частной собственности](http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/pravo-sobstvennosti.html). С одной стороны, частная собственность на землю исключает свободную миграцию капитала в сельское хозяйство. С другой стороны, величина пригодных для сельскохозяйственного использования земельных угодий ограничена. Хозяйства, работающие на лучших землях или территориально наиболее близко расположенные к рынку, находятся в выгодном положении по сравнению с хозяйствами на худших или отдаленных участках, поскольку их издержки значительно ниже. Это дает возможность извлекать дополнительный доход, получивший название дифференциальной ренты.

На земельном рынке не только осуществляются арендные операции, но и происходит купля-продажа земли в собственность. **Цена земельного участка определяется двумя факторами**. Во-первых, цена земли прямо пропорциональна приносимой ею арендной плате. Во-вторых, цена земли обратно пропорциональна норме ссудного процента. Использование ставки ссудного процента необходимо потому, что покупается право на получение регулярного дохода в течение очень продолжительного периода времени. Владелец определенной суммы денег может положить ее в банк и получать доход в виде процента. Но он может потратить эти деньги и на покупку земельного участка. Следовательно, цена земли — это дисконтированная стоимость.

**17.** Сущность издержек производства. В процессе производства товаров и услуг затрачивается живой и прошлый труд. При этом каждая фирма стремится получить возможно большую прибыль от своей деятельности. Для этого фирма старается сократить свои затраты на производство продукции, т.е. издержки производства.

Издержки производства – это совокупные затраты труда на производство товара.

Классификация издержек:

1) явные издержки – это альтернативные издержки, принимающие форму прямых (денежных) платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий. В число явных издержек входит зарплата, выплачиваемая рабочим, жалованье менеджеров, комиссионные выплаты торговым фирмам, выплаты банкам и другим поставщикам услуг. 2) неявные (внутренние, имплицитные) издержки. К их числу относятся альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцам фирмы (или находящиеся в собственности фирмы, как юридического лица). Эти издержки не предусмотрены контрактами, обязательными для явных платежей, и поэтому остаются недополученными (в денежной форме). Обычно фирмы не отражают имплицитные издержки в своей бухгалтерской отчетности, но от этого они не становятся менее реальными.

3) постоянные издержки. Затраты, сопряженные с обеспечением постоянных затрат, именуются постоянными издержками.

4) переменные издержки. Могут быстро и без особых трудностей быть подвергнуты изменению в рамках предприятия по мере того, как изменяется объем выпуска продукции. Сырье, энергия, почасовая оплата труда – примеры переменных издержек большинства фирм;

5) безвозвратные издержки. Безвозвратные издержки обладают отличительной чертой, которая позволят их выделять среди других затрат. Безвозвратные издержки осуществляются фирмой раз и навсегда и не могут быть возвращены даже в том случае, когда фирма полностью прекращает свою деятельность в данной сфере.

6) средние издержки – издержки в расчете на единицу продукции. Они используются для формирования цены. Средние постоянные издержки определяются путем деления суммарных постоянных издержек на количество произведенной продукции. Средние переменные издержки определяются путем деления суммарных переменных издержек на количество произведенной продукции. Средние общие издержки можно рассчитать путем деления суммы общих издержек на количество продукции;

7) предельные издержки – дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции. Предельные издержки помогают определить предельную загруженность, выше которой производство не эффективно. С помощью предельных издержек можно определить минимальный эффективный размер предприятия;

8) издержки обращения – затраты, связанные с доставкой продукции потребителю.

Для определения степени влияния каждого вида ресурсов на динамику выпуска продукции используется анализ производственной функции во временных периодах. Основной критерий выделения временных периодов – скорость, с которой вовлекаемые в производство ресурсы могут менять свой количественный и качественный состав. Выделяют мгновенный, краткосрочный и долгосрочный периоды.

В мгновенном периоде все издержки постоянны, поскольку продукт выпущен на рынок и поэтому уже нельзя изменить ни объем его производства, ни его издержки.

В краткосрочном периоде наблюдается деление издержек на постоянные и переменные. К переменным издержкам в краткосрочном периоде относятся денежные затраты на покупку сырья, материалов, затраты на оплату труда рабочих и т. п. К постоянным издержкам в краткосрочном периоде относятся: затраты на оплату труда аппарата управления, арендная плата, амортизация основных средств.

В долгосрочном периоде фирма имеет возможность закупать не только большее количество сырья, материалов или увеличивать количество рабочих мест на предприятии, но и осуществлять капиталовложения. Поэтому считается, что в длительном периоде все издержки являются переменными.

**18.** При ординалистском (порядковом) подходе используются кривые и карта кривых безразличия. Кривая безразличия – это изображение на плоскости множества наборов товаров, имеющих одинаковую полезность. При выборе набора из такого множества потребителю безразлично, какой из наборов взять (рис. 7.1).

Свойства кривых безразличия основаны на предположениях ординалистской концепции.

1. Кривая безразличия, лежащая выше и правее другой кривой, представляет собой более предпочтительные для данного потребителя наборы товаров.

2. Кривые безразличия имеют отрицательный наклон (товары Х, Y).

Предположим, что i – кривая безразличия для этих товаров. Все наборы товаров, находящиеся на кривой безразличия i во II и IV квадрантах, идентичны набору А. Все наборы I-го квадранта будут предпочтительнее, чем набор в точке А, а все наборы III-го квадранта будут менее предпочтительнее, чем набор А.

3. Кривые безразличия никогда не пересекаются.

4. Кривая безразличия может быть проведена через каждую точку в пространстве квадрантов, и мы будем иметь карту безразличия.

Карта безразличия – набор кривых безразличия, где каждая кривая безразличия, находящаяся выше, чем исходная, является более предпочтительной.

Точка А предпочтительнее, чем С, так как А дает больше х и y (чем больше, тем лучше, по предположению) (рис. 7.2).

5. Предельная норма замещения уменьшается при движении вниз по кривой безразличия. Предельная норма замещения товаром Х товар Y (MRSХ,У) – количество товара Y, которое потребитель согласен уступить в обмен на рост количества товара Х на одну единицу с тем, чтобы общий уровень удовлетворения остался неизменным:

|  |  |
| --- | --- |
| .http://www.aup.ru/books/m98/1_7.files/image004.gif | http://www.grandars.ru/images/1/review/id/35/a185236dec.jpg |
| Рис. 7.1. Кривая безразличия | Рис. 7.2. Кривые безразличия |

При движении из точки А в точку В увеличивается количество товара Х и снижается Y, то есть происходит замещение одного товара другим.

В товарном мире возможны разные нормы замещения одного товара другим.

Кривые безразличия лишь показывают возможность замены одного товара другим, но не определяют, какой набор товаров потребитель считает для себя наиболее выгодным. Эту информацию дает бюджетное ограничение, показывающее, какие потребительские наборы можно приобрести на данную сумму денег.

Бюджетная область показывает совокупность доступных потребителю товаров, то есть его покупательную способность. Объединение этих графиков позволяет ответить на вопрос, какой товарный набор является лучшим для потребителя.

Товарный набор, максимизирующий совокупную полезность потребителя, называется **точкой потребительского равновесия (точкой оптимума)** и лежит в точке касания бюджетной линии и кривой безразличия (при условии, что товар желателен для потребителя то есть имеет положительную предельную полезность).

**19.** Основной целью деятельности любого предприятия является получение прибыли.

**Прибыль** – экономическая величина, определяемая как разница между общей выручкой и общими затратами, разница между доходами и расходами. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Для предприятия прибыль является основным источником пополнения собственных оборотных средств, материального стимулирования работников, финансирования социальной сферы и т. д.

Как важнейшая категория рыночных отношений прибыль выполняет следующие **функции:**

– характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;

– является основным элементом финансовых ресурсов предприятия;

– является источником формирования доходной части бюджетов разных уровней.

В условиях коммерческого расчета прибыль предприятия выступает не только в качестве главного результата (основного показателя, критерия оценки) финансово-хозяйственной деятельности предприятия, но и источника его развития, финансирования инновационных и инвестиционных проектов, удовлетворения других потребностей, включая и материальные, как членов данного трудового коллектива и собственника, так и общества в целом. Поэтому главным в системе ее распределения должно быть сочетание интересов субъектов хозяйствования, общества в целом и конкретных работников. Реализация этого требования обусловливает **основные принципы ее распределения:** первоочередное выполнение финансовых обязательств перед обществом в целом (в лице государства), максимальное обеспечение за счет прибыли потребностей расширенного производства, использование ее на материальное стимулирование работающих, направление на развитие непроизводственной сферы.

Различие между бухгалтерским и экономическим подходом к [издержкам](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/izderzhki-proizvodstva.html) обуславливает и различные концепции прибыли.

**Бухгалтерская прибыль = Совокупный доход фирмы** — [Бухгалтерские](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/izderzhki-proizvodstva.html) **(Явные) издержки;**

**Экономическая прибыль =** **Совокупный доход** — **Экономические (Явные + Неявные издержки),**

или

**Экономическая прибыль =** **Бухгалтерская прибыль** — [Неявные издержки](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/izderzhki-proizvodstva.html)**.**

Нормальная прибыль

Составной частью экономических издержек является "**нормальная прибыль**" — доход от использования предпринимательского таланта. Нормальная прибыль появляется в том случае, когда совокупный доход фирмы равен совокупным экономическим издержкам. В этих условиях **экономическая прибыль фирмы равняется нулю**. Нормальная прибыль необходима для того, чтобы удержать предпринимателя в данной сфере деятельности.

Чистая экономическая прибыль

Если фирма использует имеющиеся у нее ресурсы наиболее эффективным способом и **совокупный доход превышает совокупные** [экономические издержки](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/izderzhki-proizvodstva.html), то возникает положительная экономическая прибыль. В зависимости от рыночной структуры и соотношения элементов монополизма и конкуренции на конкретном рынке экономическая прибыль может сохраняться более или менее продолжительный срок.

Наличие в отрасли положительной или отрицательной экономической прибыли стимулирует приток в отрасль новых предприятий или соответствующий отток фирм в другие сферы деятельности.

**20.** 1. Валовой национальный продукт (ВНП) – рыночная стоимость всех предназначенных для конечного потребления товаров и услуг, произведенных принадлежащими данной стране факторами производства в течение определенного периода времени (года).

Валовой национальный продукт служит основным показателем, с помощью которого измеряют объем национального производства.

При подсчете ВНП учитываются товары и услуги, произведенные *факторами производства, принадлежащими данной стране*. Это означает, что в ВНП включаются товары и услуги, произведенные фирмами данной стране за рубежом.

2. Валовой внутренний продукт (ВВП) измеряет стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны за определенный период, независимо от того, находятся факторы производства в собственности граждан данной страны или принадлежат иностранцам.

Конечными товарами и услугами являются те из них, которые приобретаются в течение года для конечного потребления и не используются в целях промежуточного потребления.

В стоимость ВНП не включается стоимость продуктов, производимых внутри домохозяйства, на приусадебных участках для личного потребления.

Номинальный ВНП (ВВП) измеряет стоимость выпуска в данном периоде по ценам этого периода или в текущих денежных единицах.

Номинальный ВНП изменяется от года к году по двум причинам. Во-первых, меняется физический объем выпуска благ, а во-вторых, изменяются рыночные цены. Скажем, если выпуск не изменился, а все цены удвоились, то удвоится и номинальный ВНП, однако это совсем не означает, что экономика функционировала в этом году лучше, чем в предыдущем. Для того чтобы отделить изменения ВНП за счет изменения выпуска, от изменения ВНП за счет изменения цен вводят показатель реального ВНП.

Реальный ВНП (ВВП) соизмеряет физический объем выпуска в экономике в различные периоды времени путем оценки всех благ, произведенных в обоих периодах в одних и тех же или в постоянных ценах (сопоставимых, базисных). Для расчета реального объема ВНП выбирается базисный год.

*Дефлятор ВВП* (D) или индекс Пааше показывает изменение цены единого продукта в отчетном году по отношению к базисному: D (Ip) = Номинальный ВВП/ Реальный ВВП.

3. Совокупный общественный продукт (СОП). Представляет собой сумму цен всех произведенных за год товаров и услуг. СОП превышает ВВП на величину импорта и промежуточного продукта (ПП), под которым подразумевается стоимость товаров и услуг, потребленных в процессе производства ВВП.

4. Валовой национальный располагаемый доход (ВНРД).ВНРД = ВНП + Чистые трансферты из-за рубежа.

Чистые трансферты из-за рубежа – это трансферты, полученные от остального мира (дарения, гуманитарная помощь) за вычетом аналогичных трансфертов, переданных за рубеж. ВНРД используется для конечного потребления и национального сбережения.

5. Чистый национальный продукт (ЧНП).

Как измеритель валового годового объема производства ВНП имеет один важный недостаток: он завышает объем производства на стоимость годовых амортизационных отчислений и на сумму косвенных налогов. Экономистов интересует, прежде всего, величина, которую производство реально прибавило к благосостоянию общества, а суммы амортизационных отчислений, накапливаемых в специальных фондах, благосостояние общества не повышают. Уменьшив величину ВНП на сумму амортизационных отчислений, начисленных за год, можно получить чистый национальный продукт (ЧНП).

ЧНП = ВНП – стоимость износа основного капитала (амортизационные отчисления).

С помощью этого показателя измеряется общий годовой объем производства товаров и услуг, который страна произвела и потребила во всех секторах своего национального хозяйства. ЧНП показывает размер дохода поставщиков экономических ресурсов за предоставленные им землю, рабочую силу, капитал, предпринимательскую способность, с помощью которых создан этот ЧНП.

6. Национальный доход (НД).

Единственным компонентом, не отражающим истинного вклада экономических ресурсов в ЧНП, являются косвенные налоги. Значит, чтобы определить показатель общего объёма заработной платы, рентных платежей и прибыли, необходимо вычесть из ЧНП сумму косвенных налогов. Полученный показатель носит название «национальный доход».

**21**. Совокупный спрос представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике.

Он отражает связь между объемом совокупного выпуска, на который предъявлен спрос экономическими агентами, и общим уровнем цен в экономике.

Неценовые факторы, влияющие на совокупный спрос:

• изменения в потребительских расходах: благосостояние потребителя; ожидания потребителя; задолженность потребителя; налоги;

• изменения в инвестиционных расходах:– процентные ставки;– ожидаемые прибыли от инвестиций;– налоги с предприятий;– технология;– избыточные мощности;

• изменения в государственных расходах;

• изменения в расходах на чистый объем экспорта:– национальный доход в зарубежных странах;– валютные курсы.

Совокупное предложение – это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (в стоимостном выражении). Это понятие часто используется как синоним валового национального (или внутреннего) продукта.

Кривая совокупного предложения ASпоказывает, какой объем совокупного выпуска может быть предложен на рынок производителями при разных значениях общего уровня цен в экономике. Форма кривой ASпо-разному интерпретируется в классической и кеинсианскои школах. Классическая школа полагает, что кривая совокупного предложения ASвертикальная, кейнсианская школа – либо горизонтальная, либо имеющая положительный наклон.

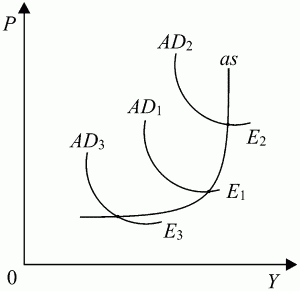
К неценовым факторам совокупного предложения относят:

• изменение цен на ресурсы: внутренние ресурсы (труд, земля, капитал); внешние (импортные) ресурсы; господство на рынке;

• изменения в производительности труда;

• изменения правовых норм: налоги с предприятий; государственное регулирование.

Состояние национальной экономики, при котором существует совокупная пропорциональность между: ресурсами и их использованием; производством и потреблением; материальными и финансовыми потоками, – характеризует *общее (или макроэкономическое) экономическое равновесие*(ОЭР). Другими словами, это оптимальная реализация совокупных экономических интересов в обществе. Рыночная экономика, построенная на принципах свободной конкуренции, обладает экономическими механизмами саморегуляции и способностью достижения равновесного состояния за счет гибких цен, особенно в условиях, близких к совершенной конкуренции, а также в долгосрочном периоде.

Графически макроэкономическое равновесие будет означать совмещение на одном рисунке кривых *AD*и *AS*и пересечение их в некоторой точке. Соотношение совокупного спроса и совокупного предложения *(AD – AS)*дает характеристику величины национального дохода при данном уровне цен, а в целом – равновесие на уровне общества, т. е. когда объем произведенной продукции равен совокупному спросу на нее. Эта модель макроэкономического равновесия базовая. Кривая *AD*может пересечь кривую *AS*на разных участках: горизонтальном, промежуточном или вертикальном. Поэтому различают три варианта возможного макроэкономического равновесия.

**22.** В рыночной экономике значительную роль занимает динамика и распределение ВНП. Доходы направляются по двум основным линиям: на потребление и сбережения. Потребительские расходы составляют большую часть ВВП. Источником их покрытия выступает *располагаемый доход*.

**Сбережения** - это та часть дохода, которая в данный момент не потребляется. Это не что иное, как отсроченное потребление. За счет сбережений обеспечиваются в будущем производственные и потребительские нужды. Сбережения производятся фирмами (с целью последующего инвестирования накопленного дохода в расширение масштабов производства), домашними хозяйствами и населением (для покупки земли, недвижимости, предметов длительного пользования).

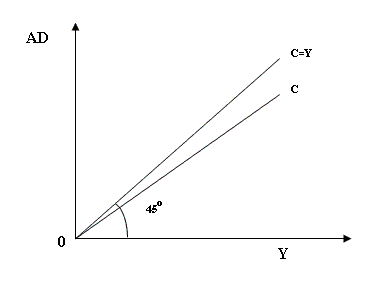
Потребление и сбережения находятся между собой в тесной связи и зависимости и формируются под влиянием одних и тех же факторов. Потребление используется для удовлетворения текущих нужд, сбережения - для будущих. Взаимосвязь располагаемого дохода и потребления образует *функцию потребления*. Зависимость сбережений от получаемого дохода называется *функцией сбережений*. Обе эти функции характеризуют динамику соотношения расходов и отложенного спроса. Для определения динамики в прогнозных расчетах исчисляют склонность к потреблению и сбережению.

*Средняя склонность к потреблению (АРС)* отражает желание семей приобретать товары. Она выражается отношением потребляемой части дохода (расходов на потребление) ко всей величине дохода.

*Предельная склонность к потреблению (МРС)* выражает отношение любого изменения в потреблении к тому измнению в величине дохода, которое обусловило изменение потребления.

Величина потребительских расходов определяется уровнем дохода, МРС всегда будет меньше единицы, так как Y>C. Если МРС=0, то все приращение дохода пойдет в сбережения; если МРС=1, то все приращение дохода расходуется на потребление.

Графическое представление функции потребления представлено на рисунке 3.1. На оси ординат - планируемые, или желаемые расходы на потребление (С), которыми представлен весь совокупный спрос (AD); на оси абсцисс - величина выпуска, или доход Y. Если бы расходы в точности соответствовали бы доходам, то это отражала бы любая точка на прямой С=Y, проведенной под углом 45°. В действительности график функции потребления отклоняется от этой линии вниз, наклон определяется предельной склонностью к потреблению, например, 0.8. Функция потребления запишется как С = МРС\*Y.

Потребление, независимое от уровня дохода, называется автономным потреблением (С0). С его учетом функция потребления примет вид: С = С0 +МРС\*Y.

*Средняя склонность к сбережению (АРS)* представляет отношение сбережений к доходу.

*Предельная склонность к сбережению (МРS)* выражает отношение любого изменения в сбережениях к изменению в доходах.

График[функции сбережения](http://www.bgsha.com/ru/education/library/fulltext/econom/ris341.htm) показывает зависимость сбережений от размера дохода .

Формула функции записывается как S = -C0 + MPS\*Y. Наклон графика определяется предельной склонностью к сбережению, например, 0.2. Точка Е - уровень нулевого сбережения (равенство доходов и расходов). Слева от этой точки заштрихованная область, которая называется отрицательным сбережением (т.е. расходы превышают доходы). Автономное потребление представлено как отрицательное сбережение при нулевом доходе.

http://www.bgsha.com/ru/education/library/fulltext/econom/r1.gif

Следует отметить, что предельные склонности к потреблению и сбережению не изменяются на краткосрочных отрезках времени, поэтому их рассматривают как постоянные величины на протяжении долгосрочного периода.

**23.** **Инвестиции** – это капитал, вкладываемый в различные объекты деятельности для получения полезного эффекта. Это денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности государства, юридических и физических лиц, направленные на создание новых предприятий, развитие, реконструкцию и техническое переоснащение действующих, приобретение недвижимости, акций, облигаций и других ценных бумаг и активов с целью получения прибыли и (или) иного положительного эффекта.

Экономическое содержание инвестиций выражается в двух аспектах движения капитала:

1) инвестиции воплощаются в создаваемом инвестиционном объекте предпринимательской деятельности, образуя активы инвестора;

2) с помощью инвестиций осуществляется перераспределение ресурсов и средств между теми, у кого они в избытке, и теми, у кого они ограничены.

Инвестиции направлены на воспроизводство капитала, его поддержание и приращение. Объем и результативность инвестиций в основном определяют жизненный цикл экономики. Чем эффективнее происходят процессы расширенного воспроизводства капитала, тем успешнее и организованнее развиваются производственный потенциал и социальная инфраструктура.

1. В зависимости от объекта инвестирования:

1) **реальные (капиталообразующие) инвестиции**

– вложение в создание новых, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий. Это средства, направляемые как в основной, так и в оборотный капитал.

2) **финансовые инвестиции** – вложение средств в ценные бумаги, активы других предприятий, банковские депозиты, долговые права.

3) **интеллектуальные инвестиции** – подготовка специалистов на курсах, передача опыта, лицензий и ноухау, совместные научные разработки и др.

2. По характеру участия в инвестировании:

1) **прямые инвестиции** – непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложения средств;

2) **непрямые (косвенные) инвестиции** – инвестирование, осуществляемое инвестиционными или иными финансовыми посредниками.

3. По периоду инвестирования:1) краткосрочные инвестиции (не более 1 года); 2) долгосрочные инвестиции (более 1 года).

4. По формам собственности инвестора:

1) **частные инвестиции** – вложения средств, осуществляемые гражданами, предприятиями негосударственных форм собственности;

2) **государственные инвестиции** – инвестиции, осуществляемые центральными и местными органами власти и управления за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также предприятиями и организациями государственной формы собственности;

3) **иностранные инвестиции** – вложения, осуществляемые иностранными гражданами, юридическими лицами, государствами, союзами государств и международными организациями;

4) **совместные инвестиции** – вложения, осуществляемые субъектами данной страны и субъектами иностранных государств.

5. По региональному признаку – инвестиции внутри страны и за рубежом.

6. В зависимости от видов источников финансирования инвестиций: 1) **собственные** (амортизационный фонд, прибыль, финансовые резервы); 2) **заемные** (кредиты, облигационные займы); 3) **привлеченные** (посредством эмиссии акций).

Мультипликатор автономных расходов – это коэффициент, который показывает, во сколько раз увеличивается (уменьшается) совокупный доход при росте (уменьшении) автономных расходов на единицу. Мультипликатор действует в обе стороны: при росте автономных расходов (в нашем случае государственных закупок товаров и услуг) совокупный доход мультипликативно увеличивается, при уменьшении автономных расходов он мультипликативно сокращается.

**24. Денежная система** — это форма государственной организации [денежного обращения](http://www.grandars.ru/student/finansy/denezhnoe-obrashchenie.html).

В денежной системе, т. е. организации денежного хозяйства, можно выделить следующие основные **элементы**: денежную единицу, масштаб цен, виды денег, формы эмиссии денег. В зависимости от исторически конкретного наполнения элементов денежной системы и определяют ее конкретные **формы**: систему штучных денег, [монометаллизма](http://www.grandars.ru/student/finansy/monometallizm.html) и[биметаллизма](http://www.grandars.ru/student/finansy/metallicheskie-dengi.html), неразменных бумажных и кредитных денег.

В обращении во всех странах заменители действительных денег (денежные знаки) лишены собственной стоимости, но сохраняют устойчивость и выполняют функции средства обращения, средства платежа, меры стоимости, средства накопления.

Современные денежные системы включают следующие элементы (с некоторыми особенностями).

Денежная единица

**Денежная единица** — установленный в законодательном порядке денежный знак, служащий для соизмерения и выражения цен всех товаров и услуг.

**Национальная или международная денежная единица** — название денег в стране или в группе стран.

**Денежная единица** — это принятое в данной стране **название денег** (доллар, марка, рубль, йена, юань, бат, тугрик, ит.д.) или же применяемое в международной валютной системе название денег (евро, СДР и т. п.). Все денежные единицы делятся на более мелкие части: рубль равен 100 копейкам, доллар или евро равны 100 центам.

Денежная единица — это денежный знак (рубль/100 копеек), который применяется для соизмерения и выражения цен товаров (1 доллар — 100 центов).

В большинстве стран действует десятичная система деления. В рамках конкретной экономической системы она служит масштабом цен.

Масштаб цен — **это способ соизмерения** покупательных способностей или стоимостей товаров, другими словами, через масштаб цен проявляется функция денег как меры стоимости.

**Виды денег, являющиеся законными платежными средствами —** это прежде всего кредитные деньги (банкноты), разменная монета, а также бумажные деньги (казначейские билеты).

В экономически развитых странах государственные бумажные деньги (казначейские билеты) не выпускаются либо выпускаются в ограниченном количестве, тогда как в слаборазвитых странах они имеют достаточно широкое обращение.

**Виды денег** — это номиналы банкнот и монет, которые находятся в обращении. В РФ — денежные билеты, выпускаемые [ЦБ](http://www.grandars.ru/student/finansy/cb.html). Решение о выпуске в обращение новых видов билетов, банкнот и монет принимает совет директоров ЦБ РФ. Он же утверждает номиналы и образцы новых денежных знаков. Описание денежных знаков публикуется. Все денежные знаки выпускаются как законное платежное средство.

Виды денег, существующие в настоящее время, есть результат исторического развития денежных систем в конкретных национальных условиях страны или группы стран. В общем плане в настоящее время существуют **наличные деньги**(бумажные, кредитные и разменная монета) и **безналичные деньги** (записи на банковских счетах) (рис. 9).

Характер и виды денег в национальных и денежных системах определяются степенью развития торгово-экономических и кредитных отношений в государстве или в группе государств. [Безналичные](http://www.grandars.ru/student/finansy/beznalichnoe-obrashchenie.html) и [наличные](http://www.grandars.ru/student/finansy/nalichnoe-obrashchenie.html) [деньги](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/dengi.html) беспрепятственно переходят друг в друга. Наличные деньги переходят в безналичные (на банковские счета), а безналичные − в наличные (с банковских счетов). В современной денежной системе безналичные деньги достигают 80-95% всего объема денежного хозяйства.

**25**. Главным звеном финансовой системы является государственный бюджет. Это крупнейший централизованный денежный фонд, находящийся в распоряжении правительства. Совокупность входящих в него организационных структур образует бюджетную систему. Она формируется с учетом совокупности социально-экономических, правовых, административных особенностей.

Структура бюджетной системы той или иной страны зависит прежде всего от ее государственного устройства. В странах, имеющих унитарное устройство, бюджетная система имеет двухъярусное построение – государственный и местный бюджет. В странах с федеральным государственным устройством имеются промежуточные звенья – бюджеты штатов, земель, субъектов Федерации.

Через бюджетную систему в целом и государственный бюджет в частности реализуются распределительная и контрольная функции бюджета.

Распределительная функция предполагает концепцию формирования денежных средств в государстве через различные каналы поступления и их использование для выполнения государственных целей и функций. В некоторых странах эту функцию выполняет государственное казначейство через свои региональные органы.

Контрольная функция проявляется в проведении контролирующих мер за процессом формирования и использования денежных средств в различных структурных звеньях экономики. Осуществляют ее налоговые инспекции и налоговая полиция, государственные казначейства, Центральный банк и другие органы.

Государственный бюджет образует централизованный фонд денежных ресурсов правительства для содержания государственного аппарата, вооруженных сил, здравоохранения, образования, выплаты социальных пособий. Бюджет является мощным рычагом государственного регулирования экономики, воздействия на хозяйственную конъюнктуру, осуществления мер по ее стабилизации. Воздействие государства на экономику происходит путем финансирования, выдачи субсидий, трансфертов и т. д.

Бюджет имеет свою структуру. Структура бюджета по доходам выглядит следующим образом: налоги, акцизные сборы, таможенные пошлины и др. доходы от государственной собственности, государственных предприятий; поступления фондов социального страхования, пенсионного и страхового фондов; прочие доходы.

Основные направления расходов государственного бюджета: расходы на здравоохранение, образование, пособия, субсидии региональным властям на эти цели; расходы на поддержание конъюнктуры и экономический рост: инвестиции, дотации, осуществление целевых программ и планов; расходы на оборону; расходы на обеспечение внешней политики, займы иностранным государствам; содержание аппарата государства, милиции, юстиции и др.; платежи по государственному долгу; прочие расходы.

В результате государственных займов формируется государственный долг.

Государственный долг – это сумма накопленных бюджетных дефицитов за минусом бюджетных избытков.

Он может принимать форму внутреннего и внешнего долга. Обычно займы размещаются в первую очередь внутри страны, но часть из них может быть размещена и за границей.

**26**. Бюджетно-налоговая политика - это целенаправленная деятельность государства по использованию бюджетно-финансовой системы для реализации целей социально-экономической политики. Часто бюджетно-налоговую политику называют фискальной.

Дискреционная фискальная политика – сознательное регулирование государством уровня налогообложения и государственных расходов с целью воздействия на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию. При дискреционной фискальной политике в целях стимулирования совокупного спроса в период спада целенаправленно создается дефицит госбюджета вследствие увеличения или снижения. В период подъема создается бюджетный излишек.

Недискреционная фискальная политика – предполагает использование автоматических стабилизаторов, которые без частого вмешательства реагируют на изменение макроэкономической ситуации. К основным встроенным стабилизаторам относится изменение налоговых поступлений в различные периоды экономического цикла. При этом ставки налогов действуют достаточно долго, не изменяя свою величину. Поэтому в период подъема налоговые поступления автоматически возрастают, что обеспечивает снижение покупательной способности населения и сдерживание экономического роста. К встроенным стабилизаторам также относятся – пособия по безработице; соц. выплаты; программы по поддержанию малоимущих слоев населения.

Основными целями бюджетно-налоговой политики являются:

• сглаживание колебаний экономического цикла;

• стабилизация темпов экономического роста;

• обеспечение высокого уровня занятости при низкой инфляции.

Продуманная бюджетно-налоговая политика способствует росту инвестиционных возможностей государства и предпринимательской активности, повышению уровня социальной защищенности граждан, укреплению конкурентоспособности экономики и улучшению международного положения страны.

Современная экономическая наука выделяет следующие типы бюджетно-налоговой политики:

•  дискреционную (или активную) политику - сознательное манипулирование правительством налогами и государственными расходами с целью воздействия на экономику;

•  автоматическую (пассивную) политику, основанную на использовании «встроенных стабилизаторов», которые начинают действовать при изменении экономической ситуации «автоматически», без специальных решений правительства.

Бюджетно-налоговая политика, осуществляемая в целях сглаживания циклических колебаний экономики, бывает двух видов:

•  экспансионистская (стимулирующая), направленная на стимулирование совокупного спроса и оживление экономического роста путем увеличения государственных расходов и снижения налогов;

• рестриктивная (сдерживающая), нацеленная на ограничение инфляционного экономического роста при помощи увеличения налогов и снижения государственных расходов.

Инструментами бюджетно-налоговой политики государства выступают государственный бюджет, налоги, государственные расходы. Осуществление этой политики предполагает действие мультипликаторов: налогового, государственных расходов, сбалансированного бюджета.

**27**. Безработица - социально-экономическое явление, при котором часть активного населения не может приложить свою рабочую силу. Безработным в Российской Федерации признаются граждане, которые не имеют работы и заработка зарегистрированы в службе занятости в целях подходящей работы и готовы приступить к ней.

Порождается безработица в условиях рыночной экономики под действием конкуренции на рынке труда, усиливается в период экономических кризисов и последующего резкого сокращения спроса на рабочую силу.

Основной контингент безработных в России - люди пожилого возраста, женщины, молодежь.

Различают три вида безработицы: фрикционную, структурную, циклическую. Фрикционная безработица существовала всегда, так как связана с переменой места работы, и граждане в поисках лучшей работы идут на это добровольно.

Структурная безработица связана с изменением структуры производства и, как результат, несовпадением предложения рабочей силы и спроса на нее.

Циклическая безработица возникает в определенные моменты в жизни общества: во время спада производства, депрессии и т. д., когда спрос на рабочую силу очень низок.

Безработица принимает самые разнообразные формы: временную, сезонную, региональную, молодежную и т.д.

Ожидается, что к 2000г. проблемы безработицы еще более обострятся, поэтому государство, стремясь не допустить или минимизировать безработицу, должно активно выполнять социально-защитные, регулирующие функции. Причины безработицы в России:

структурная перестройка экономики, диспропорции ее развития;

закрытие неконкурентоспособных, убыточных и потерпевших банкротство предприятий;

высвобождение работников в результате внесения прогрессивных методов хозяйствования (аренда, кооперация и т.д.) и приватизация предприятия;

внедрение в производство новой техники и технологии;

структурная перестройка предприятий, отсутствие работы по специальности;

ликвидация экологически вредных производств под влиянием общественного мнения.

Уровень безработицы минимален в странах политически стабильных, экономически развитых, с отлаженной системой социальной защиты.

Важным для ликвидации безработицы, специфическим для состояния в России является снятие административных, правовых и экономических ограничений, препятствующей свободной продаже рабочей силы, а именно: отмена института прописки, развитие рынка жилья, преодоление монополизма государственной собственности, развитие механизма государственного регулирования занятости населения. Мерыпо сокращению безработицы следующие:

1.Трудоустройство непосредственно на предприятии путем создания новых рабочих мест (расширение или создание подразделений, переквалификация на др. специальности и т.д.);

2.Организация общественных работ (благоустройство территорий, лесных массивов и городских улиц, работа на овощных базах, по уборке сел./хоз. продукции);

3.Поощрение частного предпринимательства и стимулирование самозанятости населения, развитие малого бизнеса (товарищества, кооперативы, фермерские хозяйства);

4. Переподготовка и профессиональная подготовка по дефицитным специальностям и профессиям

5. Использование гибких форм занятости ( надомный труд, неполный рабочий день, неделя);

6. Широкая информация населения о возможности трудоустройства, проведение ярмарок вакансий, дней открытых дверей и т.д.

**28. Инфляция** представляет собой обесценивание денег, падение их покупательной способности, вызываемое повышением цен, товарным дефицитом и снижением качества товаров и услуг.

Инфляция свойственна любым моделям экономического развития, в которых не сбалансированы государственные доходы и расходы, ограничены возможности центрального банка в проведении самостоятельной денежно-кредитной политики. Сущность инфляции экономисты трактуют по-разному:

– как переполнение каналов денежного обращения избыточными бумажными деньгами, вызывающими их обесценивание по отношению к золоту, товарам, иностранной валюте, сохраняющей прежнюю реальную ценность или обесценившейся в меньшей степени;

– как любое обесценивание бумажных денег;

– как повышение общего уровня цен;

– как многофакторный процесс, не имеющий однозначного толкования.

Глубинные причины инфляции находятся как в сфере обращения, так и в сфере производства и очень часто обусловливаются экономическими и политическими отношениями в стране (нарушением воспроизводственных процессов, непропорциональным развитием народного хозяйства, особенностями политики государства, эмиссионных и коммерческих банков).

Различают следующие виды и формы проявления инфляции.

1. **По степени проявления:** **ползучая** инфляция – инфляция, выражающаяся в постепенном длительном росте цен, когда среднегодовой темп прироста цен составляет 5-10 %;  **галопирующая** инфляция – инфляция в виде скачкообразного роста цен, когда среднегодовой темп прироста цен составляет от 10 до 50 %; **гиперинфляция** – инфляция с очень высоким темпом роста цен, когда рост цен превышает 100 % в год.

2. **По способам возникновения:**  **административная** инфляция – инфляция, порождаемая «административно» управляемыми ценами; **инфляция издержек** – инфляция, проявляющаяся в росте цен на факторы производства (в частности, ресурсы), вследствие чего растут издержки производства и обращения, а с ними и цены на производимую продукцию; **инфляция спроса** – инфляция, проявляющаяся в превышении спроса над предложением, что, безусловно, ведет к росту цен; **инфляция предложения** – инфляция, проявляющаяся в росте цен, обусловленном увеличением издержек производства в условиях недоиспользования производственных ресурсов; **импортируемая инфляция** – инфляция, вызываемая воздействием внешних факторов, например чрезмерным притоком в страну иностранной валюты и повышением импортных цен; **кредитная инфляция** – инфляция, вызванная чрезмерной кредитной экспансией.

3. **По формам проявлений** инфляция бывает: **открытой,** т. е. инфляцией за счет свободного (открытого) роста цен потребительских товаров и производственных ресурсов; **скрытой (подавленной),** когда инфляция возникает вследствие товарного дефицита, сопровождающегося стремлением государства удержать цены на прежнем уровне. В этом случае происходит «вымывание» товаров на открытых и переток их на теневые, «черные» рынки, где цены, безусловно, растут.

Меры борьбы с инфляцией спроса: уменьшение госрасходов; уве­личение налогов; сокращение дефицита госбюджета; переход к жесткой кредитно-денежной политике; стабилизация валютного курса путем его фиксирования. Все они в конечном счете сводятся к сдерживанию совокупного спроса.

Экономика, имеющая высокий уровень инфляции, пережива­ет данные изменения весьма болезненно: сокращение совокупно­го спроса сопровождается спадом производства и ростом безрабо­тицы.

Меры, направленные против инфляции издержек, достаточно мно­гообразны: сдерживание роста факторных доходов и цен; борьба с монополизмом в экономике и развитие рыночных институтов; сти­мулирование производства в рамках "экономики предложения". Политика, направленная против факторных доходов и одновре­менно роста цен, — так называемая политика сдерживания цен и доходов, может быть реализована путем замораживания цен и зар­платы и косвенным ограничением их роста.

**29.** Под денежно-кредитной политикой государства понимается совокупность экономических мер по регулированию кредитно-денежного обращения, направленных на обеспечение устойчивого экономического роста путем воздействия на уровень и динамику производства, занятости, инфляции, инвестиционной активности и других макроэкономических показателей.

Денежно-кредитная политика проводится главным образом Центральным банком. Конечной целью проводимой Центральным банком и государственными институтами денежно-кредитной политики является организация стабильности денежного обращения, обеспечивающего достижение устойчивого роста национального производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции.

Денежно-кредитная политика состоит в регулировании денежного обращения: во время экономического спада – в увеличении предложения денег для стимулирования поощрения расходов, а во время экономического роста, сопровождаемого инфляцией, – в ограничении предложения денег для ограничения расходов.

Субъектом денежно-кредитной политики является Центральный банк страны, который с помощью определенных методов воздействует на предложение и спрос на денежном рынке. В его распоряжении имеются инструменты прямого (операции с государственными облигациями на рынке ценных бумаг) и косвенного действия (изменение учетной ставки и нормы обязательных резервов).

Что касается операций с государственными ценными бумагами (операции на открытом рынке), продавая государственные ценные бумаги, Центральный банк уменьшает предложение денег в экономике, а покупая – увеличивает.

Норма обязательных резервов и учетная ставка рассматривались выше.

Денежно-кредитная политика оказывает самое непосредственное влияние на такие важные макроэкономические показатели, как ВВП, занятость, уровень цен.

Если состояние национальной экономики характеризуется спадом производства и ростом безработицы, то Центральный банк для стимулирования роста производства начинает проводить политику по увеличению денежного предложения посредством проведения мер, способствующих повышению избыточных резервов коммерческих банков.

Проведение такого комплекса мер называется политикой дешевых денег. Ее целью является стимулирование роста производства и занятости посредством расширения предложения денег и удешевления кредита (удешевления денег, направляемых на инвестиции).

Если же ситуация в экономике характеризуется наличием излишних расходов и высокой инфляции, то Центральный банк для стабилизации экономики начинает проводить политику по снижению общих расходов и ограничению или сокращению предложения денег посредством комплекса мер, способствующих понижению резервов коммерческих банков.

Проведение такого комплекса мер называется политикой дорогих денег. Ее целью являются понижение общих расходов и сдерживание инфляции посредством ограничения предложения денег и удорожания кредита (удорожания денег).

В результате уменьшения предложения денег денежные ресурсы станут дорогими, повысится норма процента, подорожает кредит, снизится инвестиционный спрос в экономике, сократятся инвестиции, производство и занятость.

**30.** Дифференциация денежных доходов работников складывается преимущественно под влиянием двух факторов: дифференциация заработной платы и дифференциация семейного положения работников. Однако дифференциацию заработной платы и дифференциацию доходов нельзя оценивать с одних и тех же позиций. В первом случае экономическое неравенство соответствует понятию социальной справедливости в рамках данного общественного строя и является условием прогресса; во втором случае неравенство складывается в результате перераспределения доходов в семьях, которое в известной мере является «несправедливым», поскольку в определенной части не имеет отношения к труду и трудовым заслугам людей.

В условиях централизованной экономики и эгалитарного общества, основанных на равномерном распределении доходов населения, проблемы дифференциации и экономического неравенства были незначительными и не вызывали озабоченности специалистов. Характерной чертой плановой экономики был жесткий контроль государства за доходами граждан в целях предотвращения их дифференциации. Это достигалось путем установления обязательных тарифных ставок и окладов, определения разного рода «пределов» в оплате труда, ограничения размеров премий.

Положение резко изменилось с начало преобразования и становлением рыночных отношений. С одной стороны, работнику предоставлена свобода выбора места работы, профессии и т. д. С другой, – усилилась конкуренция на рынке труда. У работодателей появилось право выбора принимать на работу, определять размер оплаты труда. Хозяйственные структуры стали самостоятельными в сфере организации оплаты труда. Высокий уровень дифференциации доходов принципиально присущ странам с развитой рыночной экономикой, в особенности на начальном этапе развития, и связан с ограничениями в занятости, инфляцией, сдвигами в структуре производства.

Причинами неравенства и имущественного расслоения по доходам являются неравное распределение доходов и собственности; неодинаковые стартовые условия для развития индивидуально-трудовой деятельности, предпринимательства, бизнеса; относительно низкий размер оплаты труда у некоторых категорий работников; повышение доли иждивенцев в семье; наличие незанятых трудоспособных лиц; низкий уровень социальных выплат; несвоевременные выплаты заработной платы, пенсий, пособий.

Одним из серьезных факторов нарастания дифференциации служит инфляция, при которой выплаты практически не индексируются по мере роста цен, а удорожание потребительской корзины происходит темпами, опережающими общий рост цен.

Одним из существующих факторов дифференциации оплаты труда работников выступают подоходные налоги. Россия отличается от западных стран своеобразной «уравниловкой». В настоящее время введен единый подоходный налог на доходы населения в размере 13 %. В то время как в странах ЕС действуют прогрессивные шкалы с увеличением налоговых ставок при росте денежных доходов. Так, в Германии высшая налоговая ставка установлена в размере 53 % дохода, в Великобритании, Испании, Венгрии, Эстонии – 40%

Неравенство и социально-имущественное расслоение населения одна из серьезных проблем становления и развития рыночных отношений. Для количественной оценки дифференциации доходов применяются децильный коэффициент, коэффициент Джини и кривая Лоренца.

Децильный коэффициент – это соотношение между средними доходами 10 % наиболее обеспеченных и 10 % наименее обеспеченных граждан.

Коэффициент Джини – это индекс концентрации доходов населения.

Кривая Лоренца показывает степень удаления фактического распределения доходов от состояния абсолютного равного распределения.