**Оглавление**

**Раздел 1. Характеристика организационно правовой формы предприятия.**

Организационно – правовая форма ОАО……………………………………..…2

Особенности управления ОАО…………………………………………………..5

Организационно – правовая форма государственного предприятия………….6

Сравнительный анализ организационно-правовых форм предприятий…...….7

**Раздел 2.** **Определение себестоимости намеченных к выпуску видов продукции**……………………………………………………………………….16

**Раздел 3. Определение уравнений спроса и предложения, построение соответствующих кривых**……………………………………………………..23

**Раздел 4. Оценка и прогнозирование последствий изменения**

**рыночных условий**…………………………………………………………..…27

**Раздел 5. Определение дополнительной потребности в оборудовании**

**для организации выпуска новых изделий и дополнительных капитальных вложений**…………………………………………………….…32

**Раздел 6. Расчет основных показателей деятельности предприятия**……34

**Вывод**…………………………………………………………………………….35

**Список использованной литературы**………………………………………..36

**Раздел 1.**

**Организационно – правовая форма ОАО**

Акционерные общества – наиболее распространенный и сложный организационно-правовой вид организаций. Правовое регулирование деятельности акционерного общества осуществляется с помощью соответствующих норм ГК, а также закона «Об акционерных обществах». Созда­ние АО возможно двумя способами: *путем учреждения* и *посредством реорганизации юридического лица.* Как и другие хозяйствующие субъекты, акционерные общест­ва создаются в учредительном порядке, но законодательство различает общий и специальный порядок учреждения АО. Допускается учреждение акционерного общества любого типа только одним учредителем, однако акционерное общество не может иметь в качестве единственного учредителя другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица. Договор о создании юридического лица является по своей правовой природе договором о совместной деятельности и отличается от учредительного договора хозяйственных товариществ. Этим договором определяются порядок осуществления учредителями совместной деятельности по учреждению общества, размер уставного капитала общества, категории и типы акций, подлежащих размещению среди учредителей, размер и порядок их оплаты, права и, обязанности учредителей общества.

В частности, особое внимание уделяется образованию АО путем их реорганизации (слияния, присоединения, выделения и разделения), а также преобразованию обществ. При реорганизации юридического лица акционерное общество может возникнуть на основе ранее существовавшего акционерного общества, а также путем преобразования юридических лиц другой организационно-правовой формы. Так, в акционерные общества могут быть преобразованы общества с ограниченной ответственностью, производственные кооперативы, а также государственные и муниципальные предприятия в результате приватизации. Преобразование государственной собственности ориентиро­вано на открытое акционирование, дающее возможность приоб­ретать акции широкому кругу покупателей, а вместе с тем и пе­редавать имущество в собственность заинтересованным лицам – предпринимателям. Созда­ние АО в процессе приватизации существенно отличается от обычного порядка учреждения хозяйственных обществ. В таких условиях не происходят объединения капиталов различных лиц для формирования уставного капитала общества. Экономическую основу АО при приватизации составляет имущество, закреплен­ное за конкретным предприятием на праве хозяйственного ве­дения и являющееся государственной или муниципальной соб­ственностью. Стоимостью этого имущества определяется размер уставного капитала общества, а на соответствующую сумму вы­пускаются акции, размещаемые между юридическими и физиче­скими лицами.

 ***Акционерным*** признается ***общество*** уставный капитал которой разделен на определенное количество акций, удостоверяющих обязательственные права участников, т.е. акционеров. В отличие от товариществ участники АО (акционеры) заранее ограничивают свою ответственность по обязательствам общества и несут риск убытков только в пределах внесенных ими вкладов (стоимости принадлежащих им акций).

Учредителями АО могут выступать как юридические лица, так и граждане, в том числе иностранные согласно Закону об иностранных инвестициях. Учредители акционерного общества заключают между собой договор. Государственные органы, (органы местного самоуправления), если иное не установлено законами, не могут выступать в качестве учредителей акционерного общества. Акционерное общество может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества. Сведения об этом должны содержаться в

уставе общества, быть зарегистрированы и опубликованы для всеобщего сведения.

Акционерное общество приобретает права юридического ли­ца с момента его государственной регистрации. Учредительные документом акционерного общества является его устав. Он подготавливается учредителями при создании общества и утверждается общим собранием учредителей.

***Устав***АО должен содержать все основные характеристики АО, как это определено в ГК. *Устав определяет* права акционеров по категориям акций. В нем закрепляется организационное строение АО, определяются структура его органов, порядок их образования и деятельности. Согласно закону только в уставе, принимаемом единогласно, могут предусматриваться ограничения количества акций, принадлежащих одному акционеру, или общей их номинальной стоимости для одного акционера. Изменения и дополнения вносятся в устав АО по решению общего собрания акционеров и приобретают силу для третьих лиц с момента государственной регистрации.

При ре­гистрации АО любого типа следует оплатить не менее 50% ус­тавного капитала. Оставшаяся часть должна быть внесена в те­чение года с момента регистрации. *Минимальный уставный капитал* АО заранее определен зако­нодателем. Для открытого общества он должен составлять не менее 1000-кратной, а для закрытого – не менее 100-кратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного законом на дату регистрации общества (в РА, РФ).

Акционерное общество вправе преобразоваться в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив, а также в некоммерческую организацию в соответствии с законом.

***Акционерное общество открытого типа***вправе проводить открытую подписку на свои акции и отчуждать их без согласия других акционеров, я число самих акционеров не ограничено. Открытая подписка на акции акционерного общества не допускается до полной оплаты уставного капитала. При учреждении акционерного общества все его акции должны быть распределены среди учредителей. Открытость акционерного общества выражается также и в том, что оно обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков. Закон не запрещает преобразование закрытого общества в открытое и наоборот, причем это не рассматривается как изменение организационно-правовой формы.

**Особенности управления ОАО**

**АО –** Фирменное наименование акционерного общества должно содержать имеющее различающее значение наименование и слова «открытое акционерное общество» или «закрытое акционерное общество».

В акционерном обществе предусмотрена трехзвенная система управления: общее собрание, совет директоров (наблюдательный совет), который в обязательном порядке создается, если в обще­стве более 50 участников, и исполнительный орган (единолич­ный или коллегиальный). Высшим органом управления акционерным обществом является общее собрание. Однако его компетенция не распространяется на вопросы, относящиеся к ведению совета директоров или исполнительного органа.

В компетенцию *общего собрания акционеров* входит решение вопросов:

* реорганизации и ликвидации общества;
* увеличения и уменьшения уставного капитала;
* образования исполнительного органа;
* утверждения годовых отчетов, бухгалтерских балансов, сче­та прибылей и убытков, распределения прибылей, убытков и т.д.

Совет директоров (наблюдательный совет) решает вопросы об­щего руководства деятельностью общества, кроме тех, что отне­сены к исключительной компетенции общего собрания. *Совет директоров (наблюдательный совет)* осуществляет три основные функции: контроль за деятельностью акционерного общества и прежде всего за деятельностью администрации; назначение и консультирование исполнительного органа АО; рассмотрение и принятие важнейших финансово-экономических решений.

Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск, связанный с их деятельностью, в пределах стоимости при­надлежащих им акций. Все требования кредиторов к обществу удовлетворяются за счет имущества последнего. Акционеры привлекаются к ответ­ственности по обязательствам общества только в двух случаях:

1.если акционеры не полностью оплачивали акции, то они отвечают солидарно с обществом в 2.пределах неоплаченной час­ти стоимости акций;

3.при наступлении несостоятельности (банкротства) обще­ства по вине акционеров, занимающих руководящие должности, имеющих право и возможность, влиять на принятие решений общества, и владеющих контрольным пакетом акций; в таком слу­чае эта категория акционеров несет ответственность субсидиар­но с обществом.

Особенностью акционерного общества является то, что его уставный капитал оформляется акциями как особой разновидностью ценных бумаг, и при выходе акционера из состава его участников путем отчуждения акций акционер может требовать компенсации только от своего контрагента.

**Организационно – правовая форма государственного предприятия.**

***Государственное и муниципальное унитарное предприятие –*** коммерческая организация, которая не наделена правом собст­венности на закрепленное за ней собственником имущество. Это имущество не может быть распределено по вкладам, долям, паям, в том числе между работниками предприятия. В унитарной форме могла создаваться только государствен­ные и муниципальные предприятия. *Имущество,* которым они наделяются, находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит предприятиям на праве хозяйственного владения или оперативного управления. *Органом управления* унитарного предприятия является руководи­тель, назначаемый собственником (либо уполномоченным соб­ственником органом). Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам пред­приятия. В равной мере и предприятие такого типа не отвечает по долгам собственника имущества. Таким образом, меры эко­номического обособления унитарных предприятий обозначены четко и жестко.

 Учредительным документом предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, является его устав, утверждаемый уполномоченным на то государственным органом или органом местного самоуправления.

Уставный фонд полностью оплачивается собственником до государственной регистрации. Размер уставного фонда составляет 1000-кратный размер минимальной оплаты труда. Собственник решает вопросы: создания, реорганизации и ликвидации предприятия; определения предмета и целей его деятельности: контроля за использованием и сохранностью имущества. Собственник имеет право на получение части прибыли.

Унитарное предприятие может создать дочернее унитарное предприятие путем передачи ему части имущества в хозяйствен­ное ведение.

**Сравнительный анализ всех организационно-правовых форм предприятий.**

**Анализ проведем по следующим критериям.**

*1. Степень спецификации правомочий в Гражданском кодексе*: насколько четко и однозначно определены собственники каждого из правомочий. Степень спецификации важна, так как, согласно теореме Коуза, одна из двух предпосылок эффективной аллокации ресурсов заключается в полноте спецификации правомочий. С другой стороны, нечеткое определение собственника правомочий, или «размытость» права собственности, препятствует созданию стимулов к эффективному использованию ресурсов. Т.е. чем менее четко специфицированы правомочия в законе, тем выше вероятность оппортунизма агентов (исполнительного органа) и присвоения ими функций контроля над деятельностью фирмы.

Наиболее четко специфицированы правомочия собственника индивидуального частного предприятия, обладающего всем пучком правомочий. Также однозначно определены члены производственного кооператива, товарищества.

Что касается ООО, то собственники всех правомочий, за исключением права на остаточную стоимость и, возможно, права на переход доли в уставном капитале по наследству, четко и однозначно определены. Учитывая, что государство в лице судебных органов всегда является одним из инициаторов ликвидации юридического лица за неоднократные или грубые нарушения закона, то фактически единственная проблема со спецификацией заключается в возможной размытости права на переход доли в уставном капитале по наследству.

Особенности спецификации прав государственной собственности, находящие сегодня свое выражение в тех или иных организационно-правовых формах государственных предприятий проявляются в том, что нынешнее государство пока явно недостаточно, неполно норматирует данный процесс. До сих пор нет федеральных законов - об унитарных предприятиях; о директивном планировании деятельности казенных предприятий; индикативном планировании и т. д. Нет соответствия между определенными компонентами федерального законодательства, регулирующего деятельность государственных предприятий, и внутренних регулирующих норм самих предприятий. Вместе с тем, существует реальная возможность несовпадения номинальной и реальной спецификации права государственной собственности. Наконец, юридические сложности мешают адекватно, четко, однозначно, с учетом фактора времени специфицировать права государственной собственности.

*2. Распределение права владения и права на остаточную стоимость*: принадлежат ли они одному и тому же экономическому субъекту? Если владелец, т.е. принципал, контролирующий деятельность организации, обладает в то же время правом на остаточную стоимость, то это дает ему мощный стимул не вести себя оппортунистически при выполнении своих контрольно-управленческих функций. Данная ситуация в наибольшей степени характерна для индивидуального частного предприятия, где все правомочия принадлежат единственному лицу, производственного кооператива, полного товарищества. В случае товарищества на вере оппортунистическое поведение возможно со стороны коммандитных товарищей.

В случае ООО оба рассматриваемых правомочия принадлежат общему собранию участников. Однако коллективная природа общего собрания ограничивает действенность стимулов к эффективному контролю, ибо возникает проблема безбилетника. Действительно, все участники заинтересованы в прибыльном функционировании фирмы, однако в то же время они стремятся переложить издержки по осуществлению контроля на других, в результате чего никто не осуществляет функции контроля. Впрочем, острота проблемы безбилетника в случае ООО снижается благодаря ограничению законом числа его участников (что менее характерно для акционерных обществ).

Унитарные предприятия могут осуществлять, помимо основной, дополнительную самостоятельную деятельность (с согласия собственника). При этом, добиваться высоких результатов от дополнительной деятельности предприятие может в ущерб основной, то есть вести себя оппортунистически. Для того чтобы недопустить оппортунистического поведения со стороны предприятия, определенными гарантиями могут стать полнота формально-правового регулирования их деятельности, четкий механизм управления, включающий в себя всесторонний и глубокий контроль за использованием государственной собственности, отчетность и сменяемость руководителей, проведение независимого аудита, формирование у менеджеров, трудовых коллективов уважения права государственной собственности и др.

*3. Характер ограничений на изменение конфигурации пучка правомочий.* Вопрос об ограничениях на обмен правомочиями важен с точки зрения теоремы Коуза: какие факторы, помимо трансакционных издержек, препятствуют попаданию правомочий в руки тех собственников, которые в наибольшей мере в них заинтересованы? Речь идет, например, о законодательных ограничениях на передачу правомочий отдельным категориям физических и юридических лиц (нерезидентам, банковским структурам, третьим лицам в целом), а также о законодательных ограничениях на радикальное изменение конфигурации пучка правомочий, т.е. на смену организационно-правовой формы.

Ограничений на изменение конфигурации пучка правомочий не существует для индивидуального частного предприятия.

В рамках ОАО обмен правомочиями между акционерами неограничен: участники могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров (для ЗАО существует ограничение продажи акций только определенному кругу лиц). Кроме того, Гражданский кодекс РФ предусматривает два варианта радикального изменения организационно-правовой формы акционерного общества – его преобразование в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив. Иными словами, закон устанавливает минимальные препятствия изменению конфигурации пучка правомочий акционерного общества.

Для ООО ограничения на обмен правомочиями могут быть зафиксированы в уставе и касаться права участников на отчуждение своей доли третьим лицам вообще и наследникам в частности. Предусмотрены варианты изменения организационно-правовой формы. Таким образом, уровень ограничений также невысок.

Большое количество ограничений существует для полного товарищества. Например, выход из товарищества возможен не ранее, чем через 6 месяцев после заявления; передача правомочий по наследству возможно лишь с согласия других участников. Реорганизации организационно-правовой формы не предусмотрено (кроме случая, когда остается один участник).

Самые существенные ограничения на изменение пучка правомочий имеют унитарные предприятия, так как всем пучком или разными его элементами владеет государство. Государственная собственность не является отчуждаемой, так как ее нельзя свободно продать или ликвидировать какую-то ее долю. В силу этого она не поддается расщеплению

*4. Возникновение и возможность решения проблемы принципала-агента.* Речь идет о том, принадлежат ли права владения, распоряжения и пользования разным субъектам. Если все три правомочия принадлежат разным субъектам, проблема принципала-агента возникает на двух уровнях: в отношениях между владельцем и менеджером и в отношениях между менеджером (управляющим) и непосредственным исполнителем (работником). Проблема принципала и агента может быть решена множеством способов, от участия агентов в результатах деятельности фирмы до использования принципалом «голоса» и «выхода».

Явное преимущество имеет индивидуальное частное предприятие: здесь полностью отсутствует проблема принципала-агента I уровня, ибо собственник обладает всем пучком правомочий.

В случае ООО, ОАО и ЗАО проблема принципала и агента возникает во взаимоотношениях между общим собранием участников и исполнительным органом. При этом, недостатком ООО (в отличие от ОАО) является невозможность «выхода» как варианта оказания давления на агента, так как на сумму уставного капитала не выпускаются акции, котируемые на фондовом рынке. Остается лишь участие в общем собрании, результативность которого, впрочем, тоже невелика в силу необязательности ежегодных аудиторских проверок и опубликования сведений о результатах ведения дел. ЗАО является еще более неэффективной формой: число акционеров здесь достаточно велико, что обусловливает возникновение проблемы безбилетника при использовании ими механизма «голоса», но в то же время механизм «выход» тоже не функционирует ввиду того, что акции ЗАО не котируются на фондовом рынке.

В системе государственной собственности число собственников и массив объектов велики. Возникает необходимость делегирования прав наемным агентам по принятию решений об использовании объектов государственной собственности. В связи с этим остро встает проблема принципала-агента. Возникает необходимость наличия контрольного аппарата, минимизирующего издержки оппортунистического поведения. Расхождение проявляется еще и в том, что если наемные агенты ориентированы на максимизацию прибыли как экономической основы получения своих доходов, то государство заинтересовано не только в наращивании налоговых и неналоговых поступлений, но и в решении тех или иных социально-экономических и иных проблем.

*5. Степень разделения и перенесения рисков.* Конфигурация пучка прав собственности предполагает либо разделение функций принятия решений (право распоряжения) и принятия риска (право на остаточную стоимость), либо их концентрацию в руках одного и того же субъекта права собственности. В первом случае мы имеем дело с хеджированием риска, т.е. его перенесением с плеч менеджера на плечи владельца. Хеджирование предполагает специализацию на функции принятия риска тех экономических агентов, которые в меньшей степени являются противниками риска. Далее, риск может быть разделенным между многими владельцами и, более того, ограниченным определенной величиной (например, размером вклада в уставный капитал). Принципы разделения и перенесения риска впервые были реализованы в рамках корпораций, которые поначалу ориентировались не на чисто экономическую деятельность, а занимались финансированием общественной деятельности (религиозной, образовательной, самоуправленческой).

В ООО действуют механизмы как перенесения риска (на участников общества), так и разделения и ограничения риска (все участники несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов). Единственный недостаток ООО заключается в ограниченности законом числа его участников, что делает эту организационно-правовую форму менее привлекательной по сравнению с акционерным обществом.

В товариществе на вере ограниченность риска присутсвует лишь частично (для коммандистов). Значительно больший объем ответственности предусмотрен в отношении полного товарищества, поскольку механизмы перенесения и ограничения риска полностью отсутствуют.

Индивидуальный частный предприниматель часто вкладывает в фирму все свое богатство и, так как данная организационно-правовая форма не предполагает разделения и перенесения риска, он несет самые большие издержки принятия риска.

Форма унитарного предприятия предполагает ответ по своим обязательствам всем своим имуществом. Но, так как имущество находится в государственной или муниципальной собственности, то не действуют механизмы перенесения риска. Такой же принцип, но только в отношении сделок, совершенных во исполнение указаний принципала (другого хозяйственного общества или товарищества), применяется и в рамках дочернего хозяйственного общества.

*6. Степень аккумулирования капитала:* способна ли данная организационно-правовая форма обеспечить аккумулирование капитала с минимальными трансакционными издержками.

Идеалом здесь является открытое акционерное общество, в котором увеличение уставного капитала происходит за счет выпуска дополнительных акций (эмиссии) на основе решения общего собрания акционеров. Закрытое акционерное общество менее эффективно, так как такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

В ООО процесс аккумулирования капитала, хотя и не связан с высокими трансакционными издержками – для увеличения уставного капитала достаточно решения общего собрания, – имеет пределы ввиду ограниченности по закону максимального числа участников ООО. К обществу с дополнительной ответственностью применяется то же правило, но здесь выше ответственность участников общества по его обязательствам.

Унитарные предприятия на праве оперативного управления могут осуществлять, с одной стороны, основную деятельность, когда государство устанавливает цель, формирует условия и определяет средства ее достижения; с другой – дополнительную коммерческую деятельность, когда само предприятие (с согласия собственника) определяет цель, изыскивает способы ее реализации: а это означает, что его поведение становится рыночным в рамках, устанавливаемых государством. Самостоятельность унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения еще более широка, что удаляет его от административного регулирования со стороны государства. Подобная двойственная деятельность определяет довольно высокую степень аккумулирования капитала.

Индивидуальное частное предприятие также является наихудшей формой, поскольку собственник автоматически ставит себя в невыгодное положение с точки зрения его расширения. Ведь он привлекает только свой (внутренний) капитал, который в какой-то момент дешевле внешнего, в какой-то дороже, но внешний он взять не может. Такая же ситуация в производственном кооперативе, полном товариществе и товариществе на вере, лишь с тем преимуществом, что их капитал состоит из вкладов нескольких лиц.

Можно получить таблицу рангов (табл.1), отметив одним баллом наиболее оптимальную по данному критерию организацию, а одиннадцатью – наименее оптимальную.

Таблица 1

**Сравнение организационно-правовых форм**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Организационно-правовая форма | Критерии | Итого |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Индивидуальное частное предприятие | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 | 11 | 26 |
| Производственный кооператив | 4 | 2 | 9 | 2 | 10 | 10 | 37 |
| Полное товарищество | 7 | 3 | 8 | 3 | 9 | 9 | 39 |
| Товарищество на вере | 8 | 4 | 7 | 4 | 8 | 8 | 39 |
| ОАО | 2 | 8 | 2 | 5 | 1 | 1 | 19 |
| ЗАО | 3 | 7 | 3 | 9 | 2 | 2 | 26 |
| Дочернее или зависимое предприятие | 9 | 9 | 4 | 6 | 3 | 3 | 34 |
| ООО | 5 | 5 | 5 | 8 | 6 | 4 | 33 |
| Общество с дополнительной ответственностью | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 5 | 37 |
| Унитарное предприятие на праве оперативного управления | 11 | 10 | 11 | 11 | 5 | 6 | 54 |
| Унитарное предприятие на праве хозяйственного ведения | 10 | 11 | 10 | 10 | 4 | 7 | 52 |

Таким образом, наиболее эффективными по указанным критериям оказались открытые акционерные общества (19 баллов), индивидуальные предприятия (26 баллов) и закрытые акционерные общества (26 баллов). В разряд наименее эффективных попали унитарные предприятия на праве хозяйственного ведения (52 балла) и унитарные предприятия на праве оперативного управления (54 балла).

**Раздел 2.** **Определение себестоимости намеченных к выпуску видов продукции.**

Учитывая свои возможности (имеющееся оборудование, кадры), а также спрос, предприятие решило освоить выпуск двух новых видов продукции:

Мотокультиватор «Гном» и прицеп к легковым автомобилям.

Исходные данные для определения себестоимости этих изделий следующие:

|  |  |
| --- | --- |
| Материальные затраты на единицу (без НДС) продукции, руб. | Трудоемкость изделия, н/час |
| мотокультиватор | прицеп | мотокультиватор | прицеп |
| 794 | 707 | 6,9 | 10,1 |

Исходные данные для расчетов следующие:

Средняя часовая тарифная ставка - 6,0 руб.

 Премия и надбавки - 30%

Поясной коэффициент - 70%

Отчисление на социальные нужды 38,5% от суммы основной и дополнительной зарплаты.

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования - 375% от

основной заработной платы производственных рабочих.

Цеховые расходы - 254%

Общезаводские расходы - 120%

Внепроизводственные расходы - 2% от производственной себестоимости.

Доходы от внереализованных операций:

1) от долевого участия в деятельности других предприятий – 46500 руб.

2) доходы по ценным бумагам - 13200 руб.

3) доходы, полученные в виде санкций - 14850 руб.

Расходы от внереализованных операций - 20550 руб.

Прибыль от прочей реализации - 4350 руб.

Прибыль направляемая на финансирование капвложений - 545150 руб. Капвложения на природоохранные мероприятия - 7800 руб.

Взносы на благотворительные цели - 16000 руб.

Затраты на содержание объектов социальной инфраструктуры предприятия -130100 руб.

Калькуляция себестоимости единицы продукции составляется по следующим статьям затрат.

Калькуляция себестоимости единицы продукции, руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья расходов | мотокультиватор | прицеп |
| 1. Основы материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия (материальные затраты) | 794 | 707 |
| 2. Основная заработная плата производственных рабочих | 91,494 | 133,926 |
| 3. Дополнительная заработная плата производственных рабочих | 18,3 | 26,79 |
| 4. Отчисления на социальные нужды | 28,546 | 41,786 |
| 5. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования | 343,102 | 502,223 |
| 6. Цеховые расходы | 234,225 | 342,85 |
| 7. Общезаводские расходы | 109,793 | 160,711 |
| 8. Производственная себестоимость | 1619,46 | 1915,286 |
| 9. Внепроизводственные расходы | 32,39 | 38,31 |
| 10. Полная себестоимость. | 1651,85 | 1953,6 |

В статью «Основная заработная плата производственных рабочих» включаются:

1) оплата за выполнение операций и работ по изготовлению товарной продукции по нормам и расценкам;

2) заработная плата производственных рабочих повременщиков, непосредственно занятых в производственном процессе;

3) выплата стимулирующего характера по системным положениям: премии за производственные результаты, в том числе вознаграждение по итогам работы за год, надбавки за профессиональное мастерство, высокие достижения в труде и т.д.;

4) выплата компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда, в т.ч.: надбавки и доплаты за работу в ночное время, работу в многосменном режиме, за совмещение профессий, расширение зон обслуживания, за работу в тяжелых, вредных, особо вредных условиях труда и т.д.;

5) единовременные вознаграждения за выслугу лет;

6) выплата, обусловленные районным регулированием оплаты труда.

Затраты по основной заработной плате на единицу 1-го вида продукции рассчитываются прямым путем по формуле:

Сз.оj =t j \* Сз.ч \* kпр \* kп,

где t j - трудоемкость j-го изделия, н/ч;

Сз.ч.- средняя часовая тарифная ставка, руб.;

kпр. - коэффициент, учитывающий премии и надбавки 1,3;

kп. - поясной коэффициент 1,70

Рассчитаем затраты по основной заработной плате на один произведенный мотокультиватор:

Сз.о.м. =t м. \* Сз.ч \* kпр \* kп=6,9\*6,0\*1,3\*1,7=91,494 руб.

Рассчитаем затраты по основной заработной плате на один произведенный прицеп:

Сз.о.п. =t п.\* Сз.ч \* kпр \* kп=10,1\*6,0\*1,3\*1,7=133,926 руб.

В статье «Дополнительная зарплата производственных рабочих» включаются выплаты за непроработанное на производстве время;

1) оплата очередных и дополнительных отпусков;

2) оплата учебных отпусков и т . д.

Дополнительная заработная плата производственных рабочих рассчитывается, исходя из их основной заработной платы и средней нормы дополнительной оплаты по формуле:

Сз.д j = Сз. о. j. \* k д. з,

где k д.з. - коэффициент, учитывающий дополнительную заработную плату -0,2.

Рассчитаем затраты по дополнительной заработной плате производственных рабочих на один произведенный мотокультиватор:

Сз.д.м. = Сз. о. м. \* k д. з.=91,494\*0,2=18,3 руб.

Рассчитаем затраты по дополнительной заработной плате производственных рабочих на один произведенный прицеп:

Сз.д.п. = Сз. о. п. \* k д. з.=133,926 \*0,2=26,79 руб.

В статье «Отчисления на социальные нужды » отражаются обязательные отчисления органам государственного социального страхования, пенсионного фонда, государственного фонда занятости и медицинского страхования.

Отчисления на социальные нужды начисляются на сумму основной и дополнительной заработной платы. Расчет выполняется по формуле:

Ссj = (Сз.оj + Сз.д.j) kс,

где kс - коэффициент, учитывающий отчисления на социальные нужды, составляют 0,39.

Рассчитаем затраты связанные с отчислением на социальные нужды производственных рабочих на один произведенный мотокультиватор:

Сс.м. = (Сз.о.м. + Сз.д.м.)\* kс=(91,494+18,3)\*0,26=28,546 руб.

Рассчитаем затраты связанные с отчислением на социальные нужды производственных рабочих на один произведенный прицеп:

Сс.п. = (Сз.о.п. + Сз.д.п.)\* kс=(133,926 +26,79)\*0,26=41,786 руб.

Косвенные расходы: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые и общезаводские расходы связанны с производством всех видов продукции, вследствие чего их трудно отнести непосредственно на себестоимость конкретного изделия, распределяются они между изделиями пропорционально основной заработной плате производственных рабочих.

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования на единицу j -го вида продукции рассчитывается по формуле:

Соj = (С з.оj \* %р)/100

где %р - процент, учитывающий расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, 375.

Расчитаем расходы на содержание и эксплуатацию оборудования для производства одного мотокультиватора:

Со.м. = (С з.о.м. \* %р)/100=(91,494\*375)/100=343,102 руб.

Расчитаем расходы на содержание и эксплуатацию оборудования для производства одного прицепа:

Со.п. = (С з.о.п. \* %р)/100=(133,926 \*375)/100=502,223 руб.

Цеховые расходы на единицу j -го вида продукции определяются аналогично по формуле:

Сuj = (Сз.оj \* %ц) / 100

где %ц - процент, учитывающий цеховые расходы, 254.

Расчитаем цеховые расходы для производства одного мотокультиватора:

Сu.м. = (Сз.о.м. \* %ц) / 100=(91,494\*256)/100=234,225 руб.

Расчитаем цеховые расходы для производства одного прицепа:

Сu.п. = (Сз.о.п. \* %ц) / 100=(133,926 \*256)/100=342,85 руб.

Общезаводские расходы на единицу j-го вида продукции рассчитываются по формуле:

Сз.j = (Сз.оj \* %о) /100

где %о - процент, учитывающий общезаводские расходы, 120.

Расчитаем общезаводские расходы для производства одного мотокультиватора:

Сз.м. = (Сз.о.м. \* %о)/100=(91,494\*120)/100=109,793 руб.

Расчитаем общезаводские расходы для производства одного прицепа:

Сз.п. = (Сз.о.п. \* %о)/100=(133,926 \*120)/100=160,711 руб.

Производственная себестоимость единицы j -го вида изделий рассчитывается по формуле:

Спрj = Смj + Сз.оj + Сз.дj + Сс.j + Соj + Сuj + Сзj,

где Смj - материальные затраты на единицу j-го вида изделий.

Рассчитаем производственную себестоимость одного мотокультиватора:

Спр.м. = См.м. + Сз.о.м. + Сз.д.м. + Сс.м. + Со.м. + Сu.м. + Сз.м.= =794+91,494+18,3+28,546+343,102+234,225+109,793=1619,46 руб.

Рассчитаем производственную себестоимость одного прицепа:

Спр.п. = См.п. + Сз.о.п. + Сз.д.п. + Сс.п. + Со.п. + Сu.п. + Сз.п.= =707+133,926+26,79+41,786+502,223+342,85+160,711=1915,286 руб.

Внепроизводственные расходы для изготовления одного мотокультиватора:

Св.м.= Спр.м.\*0,02=1619,46\*0,02=32,39 руб.

Внепроизводственные расходы для изготовления одного прицепа:

Св.п.= Спр.п.\*0,02=1915,286\*0,02=38,31 руб.

Полная себестоимость единицы j-го вида продукции равна

Сj = Спрj + Свj,

где Свj внепроизводственные расходы на единицу j-го вида продукции,2% от производственной себестоимости.

Рассчитаем полную себестоимость одного мотокультиватора:

См. = Спр.м. + Св.м.= 1619,46+32,39=1651,85 руб.

Рассчитаем полную себестоимость одного прицепа:

Сп. = Спр.п. + Св.п.= 1915,286 +38,31=1953,6 руб.

**Раздел 3. Определение уравнений спроса и предложения, построение соответствующих кривых.**

Чтобы осуществить анализ и прогнозирование последствий изменения рыночных условий, необходимо построить кривые спроса и предложения. Возможно использовать линейные кривые, которые являются аппроксимацией более сложных кривых.

По каждому виду имеются следующие исходные данные, полученные в результате маркетинговых исследований.

Уравнения линейных зависимостей записываются следующим образом:

Предложение: Qп *=* а0 + а1Р (3.1.)

Спрос: Qс=b0 – b1P (3.2.)

Характеристика продукции на рынке

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Равновесная цена на рынке, руб., (с НДС) | Равновесное количество на рынке, тыс. шт. | Эластичность предложения от цены для данного товара | Эластичность спроса от цены для данного товара |
| Обозначение | Р\* | Q\* | Es | Ed |
| Автомобильный прицеп | 2700 | 2,64 | 1,4 | -0,7 |
| М\к «Гном» | 2000 | 5,04 | 1,6 | -0,8 |

Необходимо подобрать значение констант а0,а1,b0,b1.

Этот подбор осуществляется в два этапа.

**Первый этап.**

Эластичность предложения или спроса от цены может быть

записана как

Е = (Р/Q) \* (∆Q/∆P), (3.3)

где ∆Q/∆Р - изменение в требуемом или предлагаемом количестве в результате небольшого изменения цены.

Для линейной зависимости отношение ∆Q/∆Р является постоянной величиной.

Из уравнений (3.1) и (3.2) видно, что для предложения ∆Q/∆Р = а1 и для спроса ∆Q/∆Р = -b1

Теперь нужно подставить эти величины вместо ∆Q/∆Р в формуле эластичности:

Предложение: Еs = а1∙(Р\*/Q\*) (3.4)

Спрос: Еd = -b1∙(Р\*/Q\*) (3.5)

Подставив данные из таблицы в (3.4) и (3.5), вычислим а1 и b1.

Для мотокультиватора:

a1=(Es∙Q\*)/ Р\*=(1,6∙5,04)/2000=0,004

b1=-(Ed∙ Q\*)/ Р\*=(0,8∙5,04)/2000=0,002

Для прицепа:

a1=(Es∙Q\*)/ Р\*=(1,4∙2,64)/2700=0,0014

b1=-(Ed∙ Q\*)/ Р\*=(0,7∙2,64)/2700=0,0007

**Второй этап.**

Вычисленные значения а1 и b1 вместе со значениями Р\* и Q\* необходимо подставить в уравнения (3.1) и (3.2) и решить эти уравнения относительно а0 и b0.

Полученные значения а0,а1,b0,b1 однозначно определяют кривые спроса и предложения.

Рассчитаем значения а0 и b0

Для мотокультиватора:

a0=Q\*-a1∙P\*=5,04-0,004∙2000=-2,96

b0=Q\*+b1∙P\*=5,04+0,002∙2000=9,04

Для прицепа:

a0=Q\*-a1∙P\*=2,64-0,0014∙2700=-1,14

b0=Q\*+b1∙P\*=2,64+0,0007∙2700=4,53

Построим графики зависимости спроса и предложения от цены мотокультиватора:

 При Р=2000 руб., Qп = -2,96 + 0,004∙2000 = 5,04

 Qc = 9,04 – 0,002∙2000 = 5,04

При Р=1900 руб., Qп = -2,96 + 0,004∙1900 = 4,64

 Qc = 9,04 – 0,002∙1900 = 5,24

При Р=1700 руб., Qп = -2,96 + 0,004∙1700 = 3,84

 Qc = 9,04 – 0,002∙1700 = 5,64

При Р=2200 руб., Qп = -2,96 + 0,004∙2200 = 5,84

 Qc = 9,04 – 0,002∙2200 = 4,64

Построим графики зависимости спроса и предложения от цены автомобильного прицепа:

При Р=2700 руб., Qп = -1,14 + 0,0014∙2700 = 2,64

 Qc = 4,53 – 0,0007∙2700 = 2,64

При Р=2500 руб., Qп = -1,14 + 0,0014∙2500 = 2,36

 Qc = 4,53 – 0,0007∙2500 = 2,78

При Р=2300 руб., Qп = -1,14 + 0,0014∙2300 = 2,08

 Qc = 4,53 – 0,0007∙2300 = 2,92

При Р=2900 руб., Qп = -1,14 + 0,0014∙2900 = 2,92

 Qc = 4,53 – 0,0007∙2900 = 2,5

График зависимости спроса и предложения от цены прицепа.

Вывод: При увеличении стоимости товара относительно равновесной цены увеличиваются предложения, но уменьшается спрос на данный товар. При уменьшении стоимости товара относительно равновесной цены спрос увеличивается, а предложения на данный товар уменьшается.

**Раздел 4.**

**Оценка и прогнозирование последствий изменения рыночных условий.**

Задавшись несколькими вариантами цен на выпускаемые виды продукции спрогнозируем возможную чистую прибыль предприятия, воспользовавшись ниже приведенной таблицей. Расчет выполним для двух вариантов:

1) конкуренты отсутствуют;

2) конкурентами будет удовлетворено не более 30% спроса.

Прогнозирование прибыли от реализации при выпуске мотокультиваторов без конкурентов:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | баз.вар | 1-й вар | 2-й вар | 3-й вар |
| 1. Цена продажи изделия (с НДС), руб. | 2000 | 2200 | 1900 | 1700 |
| 2. Возможный объем продаж приданной цене, шт. | 5040 | 4640 | 5240 | 5640 |
| 3. Выручка от реализации продукции(п.1⋅п.2), тыс.руб. | 10080 | 10208 | 9956 | 9588 |
| 4. Стоимость материалов наединицу продукции, руб | 794 | 794 | 794 | 794 |
| 5. Стоимость материалов на возможный объем продаж (п.4⋅п.2), тыс.руб. | 4001,76 | 3648,16 | 4160,56 | 4478,16 |
| 6. Издержки производства единицыпродукции, руб | 1651,85 | 1651,85 | 1651,85 | 1651,85 |
| 7. Издержки производства на весьвозможный объем продаж (п.6⋅п.2), тыс.руб | 8325,323 | 7664,584 | 8655,694 | 9316,434 |
| 8. НДС (п.3 • 0,1557 - п.5 • 0,18), тыс. руб. | 849,139 | 932,717 | 801,249 | 686,783 |
| 9. Прибыль от реализации (п. 3•0,848 - п.7)тыс. руб. | 222,517 | 991,8 | -213,006 | -1185,81 |

Рассчитаем прибыль от реализации при выпуске мотокультиваторов для наиболее выгодного варианта при условии наличия конкурентов:

Пк.=п.9 – (п.9⋅0,3)=991,8 – (991,8⋅0,3)=991,8 – 297,54=694,26 руб.

Прогнозирование прибыли от реализации при выпуске прицепов:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | баз.вар | 1-й вар | 2-й вар | 3-й вар |
| 1. Цена продажи изделия (с НДС), руб. | 2700 | 2900 | 2500 | 2300 |
| 2. Возможный объем продаж приданной цене, шт. | 2640 | 2500 | 2780 | 2920 |
| 3. Выручка от реализации продукции(п.1⋅п.2), тыс.руб. | 7128 | 7250 | 6950 | 6716 |
| 4. Стоимость материалов наединицу продукции, руб | 707 | 707 | 707 | 707 |
| 5. Стоимость материалов на возможный объем продаж (п.4⋅п.2), тыс.руб. | 1866,48 | 1767,5 | 1965,46 | 2064,44 |
| 6. Издержки производства единицыпродукции, руб | 1953,6 | 1953,6 | 1953,6 | 1953,6 |
| 7. Издержки производства на весьвозможный объем продаж (п.6⋅п.2), тыс.руб | 5157,504 | 4884 | 5431,01 | 5704,512 |
| 8. НДС (п.3 • 0,1557 - п.5 • 0,18), тыс. руб. | 773,86 | 810,68 | 728,332 | 674,082 |
| 9. Прибыль от реализации (п. 3•0,848 - п.7)тыс. руб. | 887,04 | 1264 | 462,59 | -9,344 |

Рассчитаем прибыль от реализации при выпуске прицепов для наиболее выгодного варианта при условии наличия конкурентов:

Пк.=п.9 – (п.9⋅0,3)=1264 – (1264⋅0,3)=1264 – 379,2=884,8 руб.

Из рассматриваемых вариантов выбирим варианты с максимальной прибылью от реализации (мотокультиваторы по цене 2200 рублей и автомобильные прицепы по цене 2900 рублей) которые определят планируемый выпуск каждого вида продукции и суммарную планируемую прибыль, величину которой используют в последующих расчетах.

Планирование чистой прибыли предприятия без конкурентов, руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Сумма |
| 1.Суммарная прибыль от реализации продукции | 2255,8 |
| 2.Прибыль от внереализационных операций, тыс. руб. | 54 |
| 3.Прибыль от прочей реализации, тыс. руб. | 4,35 |
| 4.Валовая прибыль (п.1 + п.2 + п.3) | 2314,15 |
| 5.Величина прибыли не облагаемая налогом, обусловленная льготами, тыс. руб. | 699,05 |
| 6. Налогооблагаемая прибыль (п.4-п.5) | 1615,1 |
| 7. Налог на прибыль (п.6 ⋅0,24) | 387,624 |
| 8.Чистая прибыль предприятия (п.4–п.7) | 1926,526 |
| 9.Величина отчислении в резервный фонд(25%) | 481,63 |

Планирование чистой прибыли предприятия c конкурентами, руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Сумма |
| 1.Суммарная прибыль от реализации продукции | 1579,06 |
| 2.Прибыль от внереализационных операций, тыс. руб. | 54 |
| 3.Прибыль от прочей реализации, тыс. руб. | 4,35 |
| 4.Валовая прибыль (п.1 + п.2 + п.3), тыс. руб. | 1637,41 |
| 5.Величина прибыли не облагаемая налогом, обусловленная льготами, тыс. руб. | 699,05 |
| 6. Налогооблагаемая прибыль (п.4-п.5) | 938,36 |
| 7. Налог на прибыль (п.6 ⋅0,24) | 225,206 |
| 8.Чистая прибыль предприятия (п.4–п.7) | 1412,204 |
| 9.Величина отчислении в резервный фонд(25%) | 353,051 |

Выполняя расчеты, руководствовался следующей информацией.

Налоговые выплаты *-* это совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке.

Налог - это обязательный взнос в бюджет, осуществляемый плательщиками в соответствии с законодательными актами. Налоги делятся на федеральные, налоги субъектов федерации и местные. Ввиду большого количества налогов и разных баз их исчислений в данной курсовой работе предусмотрено ограничиться расчетом налога на добавленную стоимость (НДС) и налога на прибыль.

Размер ставок, объекты налогообложения, плательщики устанавливаются законодательными актами РФ.

Объектом налогообложения является прибыль, расчет которой представлен на рисунке 1. Льготы по налогу на прибыль и расчет налогооблагаемой прибыли представлены на рис.2а.

НДС взимается в размере:

10% - по продовольственным товарам кроме подакцизных , товарам для детей по перечню Правительства РФ; в размере 20% - по остальным товарам, включая подакцизные продовольственные товары. Объектом налогообложения является добавленная стоимость, определяемая как разница между стоимостью реализованных товаров, работ и услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства.

Финансовым результатом деятельности предприятия является прибыль.

Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия идет в фонд потребления, фонд накопления, резервный фонд. Нераспределенная прибыль идет на выплату дивидендов учредителям. На увеличение резервного фонда, фондов потребления и накопления.

Резервный фонд создается для покрытия кредиторской задолженности на случай прекращения деятельности предприятия в размере не более 25% от уставного капитала и не более 50% от налогооблагаемой прибыли.

Рисунок 1. Алгоритм расчета прибыли предприятия.

Выручка от реализации продукции без НДС

Издержки без НДС на материальные затраты

Прибыль от реализации

Убытки от внереализационных операций

Прибыль от реализации основных фондов и иного имущества предприятия

Убытки от прочей реализации

доходы от внереализационных операций

Прибыль от прочей реализации

Валовая прибыль

льготы

Налогооблагаемая прибыль

Налог на прибыль

Чистая прибыль

Фонд потребления

Резервный фонд

Фонд накопления

Нераспределенная чистая прибыль предприятия

Рисунок 2.Определение прибыли к налогообложению.

Налогооблагаемая прибыль

Валовая прибыль

Льготы:

1. Прибыль, направленная на техперевооружение производства;
2. Прибыль, направленная на природоохранные мероприятия в размере 30% от капвложений;
3. Затраты предприятия на содержание социально-культурной сфере, находящийся на его балансе;
4. Взносы на благотворительные цели, в экологические и оздоровительные фонды (не более 3% облагаемой прибыли);

**Раздел 5.**

Определение дополнительной потребности в оборудовании для организации выпуска новых изделий и дополнительных капитальных вложений.

Расчетное количество оборудования j-го вида устанавливается по формуле;

Рj = Тj / Фэфi ,

где Тj - трудоемкость годового выпуска продукции применительно к оборудованию j -го вида, н.ч.

Фэфi-эффективный (действительный) годовой фонд времени работы-оборудования j-го вида при принятой сменности его работы, час.

Фэфi = (Дк - Днераб.) ⋅ 8 ⋅ С ⋅ (1 - а / 100),

где Дк - число календарных дней в году;

Днераб. - число нерабочих дней в году (воскресение, суббота, праздничные дни);

С - число смен работы оборудования, в расчете примем равным 2;

а - годовой % потерь времени на осуществление планово-предупредительного ремонта и технического оборудования, в расчетах примем равным 8%;

Принятое количество оборудования устанавливается равным ближайшему большому целому числу.

Фэфi = (Дк - Днераб.)⋅8⋅С⋅(1 - а / 100)=(365 - 112)⋅8⋅2⋅(1 -8/100)=3724,16 часов

Tj = (tм ⋅ 4640 + tп ⋅ 2500) ⋅ 0,3 = (6,9 ⋅ 4640 + 10,1 ⋅ 2500) ⋅ 0,3 = 17179,8 н-час,

 где (tм ⋅ 4640) – трудоемкость одного мотокультиватора помноженное на планируемое к выпуску количество;

 (tп ⋅ 2500) - трудоемкость одного прицепа помноженное на планируемое к выпуску количество;

 Рj = Тj / Фэфi = 17179,8/3724,16 = 4,61

Принятое количество оборудования установим равным ближайшему большому целому числу:

Рj = 5 единиц

В курсовой работе выполнили упрощенный расчет потребности в оборудовании, при условии, что при изготовлении запланированных видов продукции применяется только один вид оборудования, цена единицы которого равна 50000 руб. При этом учли, что 70% трудоемкости годового выпуска продукции может быть обеспечено за счет имеющегося у предприятия незагруженного оборудования. Дополнительно затраты связанные с доставкой, монтажом оборудования и затраты на вспомогательное оборудование примем равным 30% затрат на приобретение оборудование.

Из расчета видно, что для выпуска новой продукции предприятию необходимо закупить 5 единиц нового оборудования. Цена одной единице оборудования 50000 рублей. Следовательно с учетом монтажа и доставки предприятию необходимы дополнительные капитальные вложения на сумму 325000 рублей. Но с учетом прибыли предприятия, данное капитальное вложение окупиться менее чем за один квартал.

**Раздел 6.**

Расчет основных показателей деятельности предприятия.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п\ п | Показатели | ед.изм | Сумма |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. | Годовой выпуск а)прицеп б) мотокультиватора | Шт. | а)2500б)4640 |
| 2. | Полная себестоимость а)прицепа б) мотокультиватора | руб. | а) 1953,6б) 1651,85 |
| 3. | Цена с учетом спроса и предложения а)прицепа б) мотокультиватора | руб. | а)2900б)2200 |
| 4. | Дополнительные кап.вложения | руб. | 325000 |
| 5. | Срок окупаемости кап.вложений | лет | 0,4 |
| 6. | Прибыль от реализации продукции | тыс. руб. | 2255,8 |
| 7. | Валовая прибыль | тыс. руб. | 2314,15 |
| 8. | Чистая прибыль | тыс. руб. | 1926,526 |
| 9. | Резервный фонд | тыс. руб. | 481,63 |

**Вывод:** В данной курсовой работе мной были рассмотрены характеристики организационно-правовой формы открытого акционерного общества и государственного предприятия, был проведен их сравнительный анализ.

Во второй части работы был произведен расчет себестоимости намеченных к выпуску видов продукции, определенны уравнения спроса и предложения и построены соответствующие графики. Была произведена оценка и прогнозирование последствий изменения рыночных условий, определена потребность в дополнительном оборудовании для организации выпуска новых изделий и дополнительных капитальных вложений. Определен срок их окупаемости. Итог работы: расчет основных показателей деятельности предприятия.

**Список использованной литературы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации // Минскрипт. – 1995. – С. 342.
2. Делан, Э.К. Рынок. Микроэкономическая модель: учеб. пособие / Э.К. Делан, Д.Р. Линдсей. – СПб.: Редактор, 1992. – 248 с.
3. Котлер, Ф. Основы маркетинга : учеб. пособие / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1990. – 261 с.
4. Хизрич, Р. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха / Р. Хизрич, М. Питере. – М.: Прогресс, 1996. – 146 с.
5. Экономика / А.С. Булатова [и др.]. – М.: Бек, 1995. – 492 с.