

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/210754>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Экономика предприятия

ВВЕДЕНИЕ 3

1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ 5

1.1. Сущность, значение, источники информации экономических результатов деятельности предприятия торговли 5

1.2. Задачи и последовательность проведения экономического анализа результатов деятельности предприятия 10

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСПО «КООППРОДТОРГ» 15

2.1. Характеристика финансово-хозяйственной деятельности ПОСПО «Кооппродторг» 15

2.2. Анализ товарооборота ПОСПО «Кооппродторг» 23

2.3. Анализ доходов и доходности ПОСПО «Кооппродторг» 27

2.4. Оценка прибыли и рентабельности ПОСПО «Кооппродторг» 31

3. ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСПО «КООППРОДТОРГ» 36

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 41

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК 46

ПРИЛОЖЕНИЯ 49

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выполнения курсовой работы заключается в следующем. В условиях рыночной экономики деятельность предприятий всех форм собственности, возможность их существования и развития напрямую зависят от получаемых ими экономических результатов. В зависимости от отрасли народного хозяйства и типа предприятия результатом работы может выступать: в промышленности – объем произведенной продукции, в торговле – выручка, для некоммерческих организаций – степень выполнения уставных целей и т.п.

Объем товарооборота и его динамика позволяют судить об общих показателях как торговой отрасли в целом, так и отдельных торговых предприятий. Помимо показателя оборачиваемости, результат торговой деятельности компании характеризуется получаемой ею прибылью. Прибыль в торговле - это разница между величиной товарооборота, с одной стороны, и покупной ценой товара, а с другой - затратами на организацию процесса товарного движения. Величина прибыли является основным критерием определения финансовых показателей любого предприятия на рынке.

Целью выполнения курсовой работы является выработка путей увеличения экономических результатов деятельности предприятия торговли.

В соответствие с данной целью были определены следующие задачи:

- представить сущность, значение, источники информации экономических результатов деятельности предприятия торговли;
- рассмотреть задачи и последовательность проведения экономического анализа результатов деятельности предприятия;
- представить характеристику финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- проанализировать товарооборот;
- провести анализ доходов и доходности;
- оценить прибыль и рентабельность;
- разработать основные пути увеличения экономических результатов деятельности предприятия торговли.

Объектом наблюдения является ПОСПО «Кооппродторг» р. п. Чистоозерное Новосибирской области.

Объект исследования – экономические результаты деятельности предприятия.

Предметом исследования в курсовой работе выступили процессы формирования экономических результатов предприятия.

Теоретической основой выполнения курсовой работы послужили труды таких авторов, как: Алиева Н.М.,

О.Н. Ганюта, А.М. Магомедов, А.М. Тамаева и др.

Информационную базу работы составили годовая бухгалтерская отчетность ПОСПО «Кооппродторг» за 2019-2020 гг., данные первичной отчетности исследуемого предприятия.

Методы исследования: методы индукции и дедукции, метод сравнения, индексный метод, графический метод, опытно-статистические методы, метод элиминирования (факторного анализа).

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что они будут полезны ПОСПО «Кооппродторг» в дальнейшей деятельности.

Курсовая работа состоит из введения, трех разделов, заключения, библиографического списка. В первом разделе автором рассматриваются теоретические аспекты анализа экономических результатов деятельности торгового предприятия. Во втором разделе автором дается характеристика предприятия, анализируются экономические результаты деятельности ПОСПО «Кооппродторг».

Третий раздел посвящен определению путей повышения экономических результатов деятельности ПОСПО «Кооппродторг».

1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

1.1. Сущность, значение, источники информации экономических результатов деятельности предприятия торговли

Результат [от латинского *resultatus*-отраженный] - это конечный результат, следствие, завершающее какие-либо действия, явления, развитие чего-либо. Экономические результаты работы предприятия зависят от конкурентоспособности, востребованности его продукции (работ, услуг), уровня рейтинга, деловой активности и деловой репутации. На результаты экономической деятельности предприятия влияют уровень безубыточности, ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости. Экономические результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия отражают в целом эффективность использования его экономического потенциала.

Торговля - это форма товарного обращения, осуществляемая посредством денег. В торговле экономический результат выражен товарооборотом, доходом и прибылью. Объем товарооборота и его динамика позволяют судить об общих показателях как торговой отрасли в целом, так и отдельных торговых предприятий.

Поскольку главной целью торговых предприятий является получение максимальной прибыли. Наиболее важным условием, для достижения цели, является товарооборот. Товарооборот торгового предприятия можно рассматривать с двух точек зрения. Например [19, с.108]:

1. Как экономическая сущность товарооборота связана с обменом денежных средств на товары.
2. Как показатель товарного снабжения населения, как один из показателей уровня жизни, т. е. социально-экономический аспект.

Товарооборот является тем показателем, с которого начинается общий анализ деятельности торгового предприятия, позволяя определить общие тенденции развития, место на рынке среди конкурентов, оказывая влияние на все другие показатели. Увеличение объема товарооборота в итоге приводит к повышению эффективности деятельности торговых предприятий.

Розничный товарооборот (оборот розничной торговли) отражает различные стороны социально-экономических отношений в стране и является сложной экономической категорией и важным статистическим (обобщающим) показателем. Он представляет собой объем продаж товаров населению через все каналы реализации. Его величина на уровне страны и регионов складывается из объема реализации розничных торговых предприятий и объема продажи товаров населению на вещевых рынках, смешанных и продовольственных рынках.

Оптовый товарооборот - это совокупный объем продажи товаров производственными и торговыми предприятиями, а также посредниками другим предприятиям и юридическим лицам для последующей реализации населению или для производственного потребления. Таким образом, к этой категории относятся товары, которые приобретаются для дальнейшей перепродажи или использования в процессе производства. В этом случае целью товароснабжения является создание благоприятных условий для оптовых закупок розничной торговлей и другими участниками оптового товарооборота. Оптовые покупки иногда делают и частные лица для личного потребления, при этом продавцы относят эти продажи к опту за

счет количества.

Добавленная стоимость создается в различных хозяйствующих субъектах и отраслях и является основой их жизнедеятельности. За счет добавленной стоимости покрываются все капиталовложения, текущие издержки, а также образуется конечный финансовый результат - прибыль, а, в свою очередь, получение и максимизация прибыли есть основная цель предпринимательской деятельности любого хозяйствующего субъекта.

От размера добавленной стоимости зависит уровень расширенного и простого воспроизводства хозяйствующих субъектов, а также отчисления ими различных сумм в виде налоговых платежей в государственный и местный бюджеты [8, с.20]. В отрасли промышленности доход обычно называют валовой продукцией. Однако торговля отличается от промышленности, так как в торговле не производят товары, создаваемая в торговле добавленная стоимость именуется доходом от реализации. Эта стоимость создается трудом работников торговли.

Доход от реализации на уровне макроэкономики отражает долю торговли как отрасли в сумме цен на товары народного потребления.

Доход от реализации предприятия торговли как экономическая категория в традиционном понимании является частью стоимости товара, предназначенной для возмещения издержек обращения и формирования прибыли.

Размер доходов предприятия торговли выступает одним из результатов его хозяйственной деятельности.

Доход от реализации в торговле формируется, в основном, за счет торговых надбавок. Торговая надбавка служит для возмещения затрат и формирования прибыли.

Согласно ст. 41 Налогового Кодекса Российской Федерации «Принципы определения доходов», под доходом понимается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и определяемая в соответствии с главой 25 НК РФ [2]. Доходы субъекта экономики выступают в качестве его финансовой базы. Основная часть доходов торговой компании выступает в качестве источника возмещения всех сумм текущих затрат, которые связаны с осуществлением его хозяйственной деятельности [10, с.20]. Доход представляет собой особого рода систематическим образом воспроизводимый ресурс организации, цель осуществления бизнеса, важнейший источник развития и роста ее рыночной стоимости; индикатор ее уровня кредитоспособности и конкурентоспособности.

Помимо показателя оборачиваемости, результат торговой деятельности компании характеризуется получаемыми ею доходом и прибылью. Прибыль в торговле - это разница между величиной товарооборота, с одной стороны, и покупной ценой товара, а с другой - затратами на организацию процесса товарного движения. Величина прибыли является основным критерием определения финансовых показателей любого предприятия на рынке. Кроме того, прибыль является основным источником средств для финансирования развития предприятия, поэтому размер и динамика прибыли во многом определяют не только результат торговой деятельности в конкретный момент времени, но и возможности повышения экономического потенциала предприятия, а, следовательно, и возможности улучшения результатов торговой деятельности предприятия в будущем.

Прибыль и ее относительное измерение с помощью показателя рентабельности характеризуют экономический эффект от деятельности торгового предприятия. Экономический эффект (экономический эффект, экономические результаты) - разница между результатами хозяйственной деятельности (например, продуктом в стоимостном выражении) и затратами, понесенными на их получение и использование. Когда результатом хозяйственной деятельности являются не только экономические, но и более широкие социально-экономические последствия, правильнее говорить о социально-экономическом эффекте. Если результаты хозяйственной деятельности превышают затраты, то мы имеем положительный экономический эффект (оцениваемый, например, по прибыли); в обратном случае - отрицательный (например, ущерб, убыток) [13, с.298].

Сегодня в экономике существует такая классификация прибыли [11, с.46].

Валовая прибыль отражает конечный финансовый результат деятельности субъекта экономики и является суммой прибыли от продажи товаров (работ, услуг), имущества и сальдо доходов и расходов от прочей деятельности.

Прибыль от продаж является разностью между суммой валового дохода за минусом сумм обязательных платежей и затрат на сбыт за определенный временной период. Прибыль до налогообложения - прибыль от продаж, скорректированная на прочие доходы и расходы субъекта экономики. Чистая прибыль субъекта хозяйствования - под ней понимается часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении компании

после уплаты всех налогов в бюджет.

Механизм формирования и распределения финансовых результатов деятельности фирмы можно представить в виде следующей цепочки [10, с.21]. На первом этапе предприятие получает общую выручку за проданную продукцию (товары, работы, услуги), после чего рассчитывается разница между этой выручкой и постоянными платежами, представляющими собой часть фиксированных (переменных) издержек предприятия (таких как НДС, акцизы).

Результат, полученный на основании данного расчета, называется «Выручкой-нетто». На втором этапе происходит формирование суммы валовой прибыли, при расчете которой учитываются постоянные издержки предприятия. Таким образом, из выручки-нетто вычитаются затраты на производство определенной продукции, то есть ее себестоимость.

На третьем этапе формируется величина прибыли от продаж. Она рассчитывается как разность между валовой прибылью и всеми операционными расходами предприятия (затраты на рекламу, оплата труда управленческого персонала, непредвиденные расходы).

На четвертом этапе определяется сальдо прочих доходов и расходов предприятия, которое может быть как положительным, так и отрицательным. Исходя из этого, к прибыли от продаж прибавляется положительное или отрицательное число, характеризующее сальдо прочих доходов и расходов. Таким образом формируется балансовая прибыль фирмы. Наконец, на последнем этапе, происходит определение величины чистой прибыли. Для этого, к полученной ранее балансовой прибыли прибавляются суммы налоговых активов и вычитаются из нее имеющиеся налоговые обязательства.

Полученный показатель чистой прибыли характеризует конечный финансовый результат деятельности организации за рассматриваемый период.

В качестве источников информации для анализа экономических результатов выступают:

- формы бухгалтерской (финансовой) отчетности торгового предприятия; бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, пояснения к ним;
- данные внутреннего учета предприятия торговли.

1.2. Задачи и последовательность проведения экономического анализа результатов деятельности предприятия

Анализ результатов деятельности предприятия торговли является важным звеном процесса управления ими.

Цель его состоит в исследовании сведений по поводу процесса удовлетворения спроса населения на потребительские товары и получении информации, которая необходима для исследования и прогнозирования результативности деятельности предприятия [14, с.192].

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСПО «КООПРОДТОРГ»

2.1. Характеристика финансово-хозяйственной деятельности ПОСПО «Кооппродторг»

Чистоозерное поселковое потребительское общество (сокращенно – ПОСПО «Кооппродторг») зарегистрировано 20 января 2003 г.

В своей деятельности оно руководствуется Уставом и Учредительным договором, а также соответствующими законодательными актами в сфере предпринимательской деятельности.

Для осуществления деятельности ПОСПО «Кооппродторг» имеет лицензию № 54РПА0001959 от 13 сентября 2016 г. Лицензируемая деятельность: «Розничная продажа алкогольной продукции, лицензируемая субъектами Российской Федерации».

ПОСПО «Кооппродторг» присвоены ИНН 5441104732, ОГРН 1035405017185, ОКПО 57898191.

Фактический и юридический адрес ПОСПО «Кооппродторг»: 632720, Новосибирская область, Чистоозерный район, р.п. Чистоозерное, ул. Яковлева, 10. ПОСПО «Кооппродторг» – это продовольственный магазин.

Миссия организации: качество – главная ценность. Гарантируется качество обслуживания через качество

бизнес-процессов, качество товаров и услуг, качество работы персонала.

В ПОСПО «Кооппродторг» в магазине применяется линейно-функциональная организационная структура (рис. 2.1), которая удачно сочетает линейные подразделения, выполняющие весь, объем основной хозяйственной деятельности, с отделами и службами, реализующими конкретные функции управления в масштабах всей организации (планирование, финансы, бухгалтерия, маркетинг, кадры).

1. Гражданский кодекс РФ. Части 1-4 по состоянию на 01.11.2020 г.: офиц. текст. М.: Проспект, 2021. 752с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. М. : ЭКСМО, 2021. 2664с.
3. 25 положений по бухгалтерскому учету. М. : ЭКСМО, 2018. 336с.
4. Алиева Н.М. Содержание, задачи и источники информации анализа финансовых результатов/ // Вопросы устойчивого развития общества. 2020. №2. С.343-345.
5. Бершакова Ж.Г. Современные аспекты анализа товарооборота и обеспечения повышения его эффективности // Экономика и социум. 2019. №2. С.72-77.
6. Ванюшина А.Ю. Анализ структуры и динамики товарооборота розничной торговой сети // XX всероссийская студенческая науч.-практ. конференция. Нижневартовск : НГУ, 2018. С.168-171.
7. Ваулина А.А. Теоретико-методические подходы к развитию товарооборота торговых предприятий // Дружба народов без границ: экономика, общество, культура: сборник материалов XII Междун. науч.-практ. конференции молодых ученых, аспирантов, студентов, школьников. Ставрополь : РИО ИДНК, 2018. С.18-21.
8. Гаврюшова Е.А. Стратегии анализа доходов деятельности предприятия // Дневник науки. 2020. №9. С.19-22
9. Ганюта О.Н., Филиппов Е.С. Методика проведения анализа доходов и расходов предприятия // Аллея науки. 2019. Т. 2. №1. С.465-469.
10. Давлетшина Ю.И. Роль доходов и расходов предприятия и пути их оптимизации // Дневник науки. 2020. №9. С.20-22.
11. Дорман В.Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учеб. пособие. М. : Юрайт, 2017. 108с.
12. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности). М. : КноРус, 2017. 222с.
13. Ивахненко К.В. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. №4. С.297-301.
14. Кравченко Л.Н. Анализ финансовых результатов деятельности организации как важнейший элемент ее финансовой политики // Белгородский экономический вестник. 2020. №2. С.191-196.
15. Критина Е.Д., Гранина М.Ю. Методологические подходы к определению и анализу финансовых результатов деятельности коммерческого предприятия // Современные экономические и информационные технологии. 2020. №1. С.31-36.
16. Курманова А.Х., Бакиева Э.Э. Анализ динамики товарооборота торгового предприятия // World Science: problems and innovations: сборник статей XXXI Междун. науч.-практ. конференции. Пенза : Наука и Просвещение, 2019. С.171-175.
17. Магомедов А.М. Экономика организаций торговли: учебное пособие. Махачкала : ГАОУ ВО «ДГУ НХ», 2019. 239с.
18. Прудников Д.А. Исследование методов управления процессами формирования и распределения прибыли // Студенческий вестник. 2021. №3-4. С.72-76.
19. Сергазиева К.К. Роль анализа товарооборота в деятельности торгового предприятия // Инновации, логистика, менеджмент в современной бизнес-среде. Саратов : Амирит, 2018. С.108-111.
20. Тамаева А.М. Характеристика источников формирования доходов предприятия // Наука: общество, экономика, право. 2020. №2. С.356-363.
21. Таюрская О.В., Хань Хуен Лай. Анализ розничного товарооборота как фактор финансовой устойчивости // Информатизация и виртуализация экономической и социальной жизни: материалы IV Межвузовской студенческой науч.-практ. конференции. Иркутск, 2018. С.77-80.
22. Фридман А.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. М. : Инфра-М, 2019. 264с.
23. Халмедова М., Редькина Т.М. Объективность результатов деятельности предприятия при оценке доходов // Colloquium-journal. 2020. №11-7. С.8-10.
24. Храбскова Ю.В., Чернышева С.Н. Анализ динамики розничного товарооборота и прогнозные значения на среднесрочную перспективу // Актуальные вопросы современной науки: сборник статей по материалам XVII междун. науч.-практ. конференции. Уфа : Дендра, 2018. С.12-18.

25. Черных Н.И. Анализ и учет доходов, расходов и финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. 2019. №20. С.250-252.
26. Чечевицына Л.Н., Чечевицын К.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. Ростов-на-Дону : Феникс, 2018. 368с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/210754>