

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ

УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ

«УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ»



Выпускная квалификационная работа  
на тему «Пути повышения  
рентабельности коммерческой  
деятельности»

Выполнил: Козуто А.Н

Руководитель: Акулич В.Г.

- Представленная тема исследования является актуальной, так как от прибыли и рентабельности любого предприятия зависит его успешность в следующем периоде.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по повышению рентабельности ТС «Апрель»

В связи с вышепоставленной целью  
необходимо решить следующие  
задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты анализа рентабельности предприятия;
- провести анализ и дать оценку рентабельности в ООО ТС «Апрель»;
- разработать мероприятия по повышению рентабельности в ООО ТС «Апрель»;
- определить влияние предлагаемых мероприятий на рентабельность деятельности ООО ТС «Апрель».

# ООО «ТС Апрель»

Основные виды деятельности:

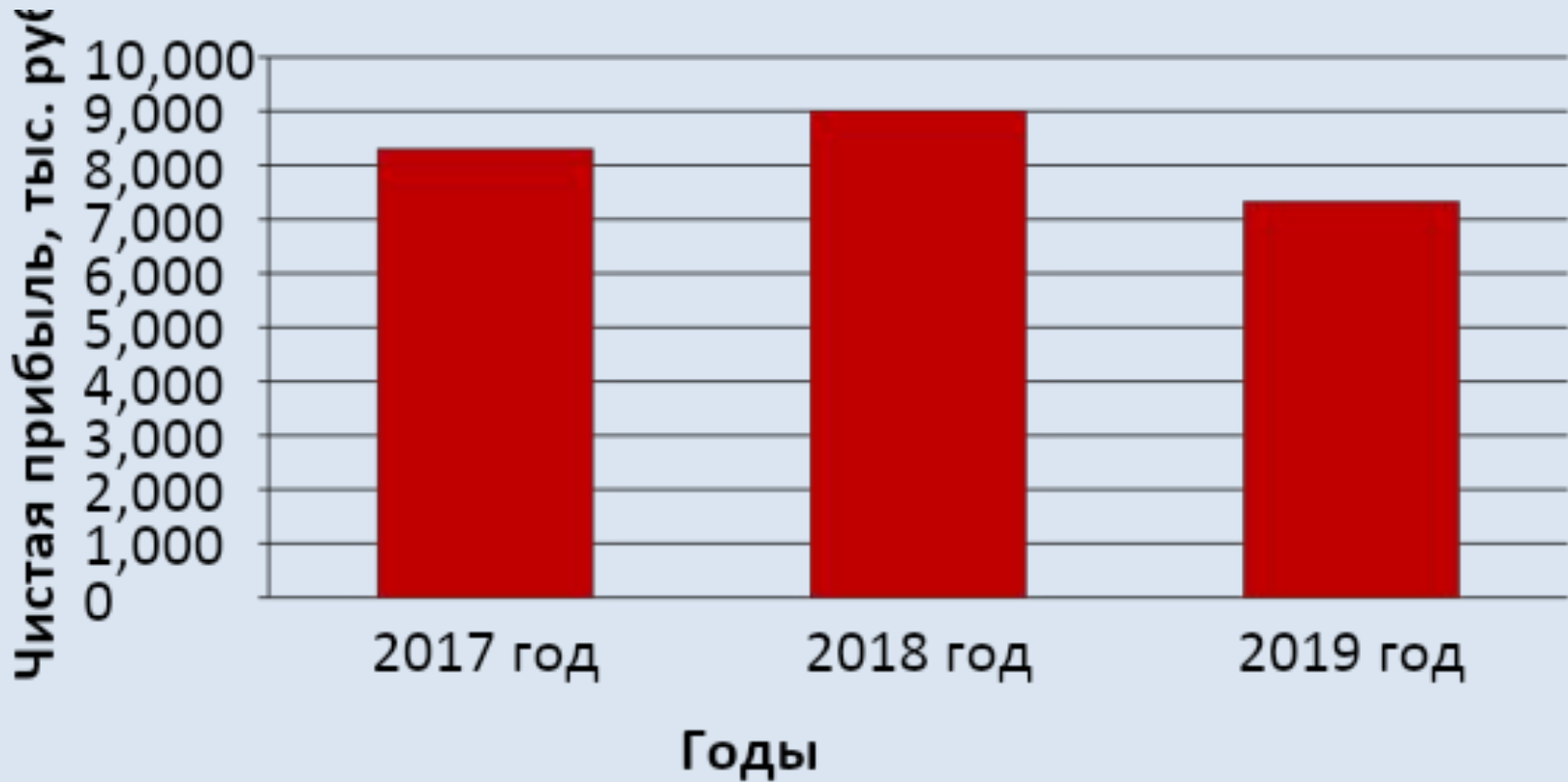
- Производство мяса и мясопродуктов;
- Розничная торговля пищевыми продуктами, включая напитки
- Производство прочих пищевых продуктов.



# Динамика выручки от продажи продукции за 2017-2019 гг. в ООО «ТС Апрель»



# Динамика чистой прибыли за 2017-2019 гг. в ООО «ТС Апрель»



# Показатели рентабельности за 2017-2019 гг. в ООО «ТС Апрель»



# Пути повышения рентабельности:

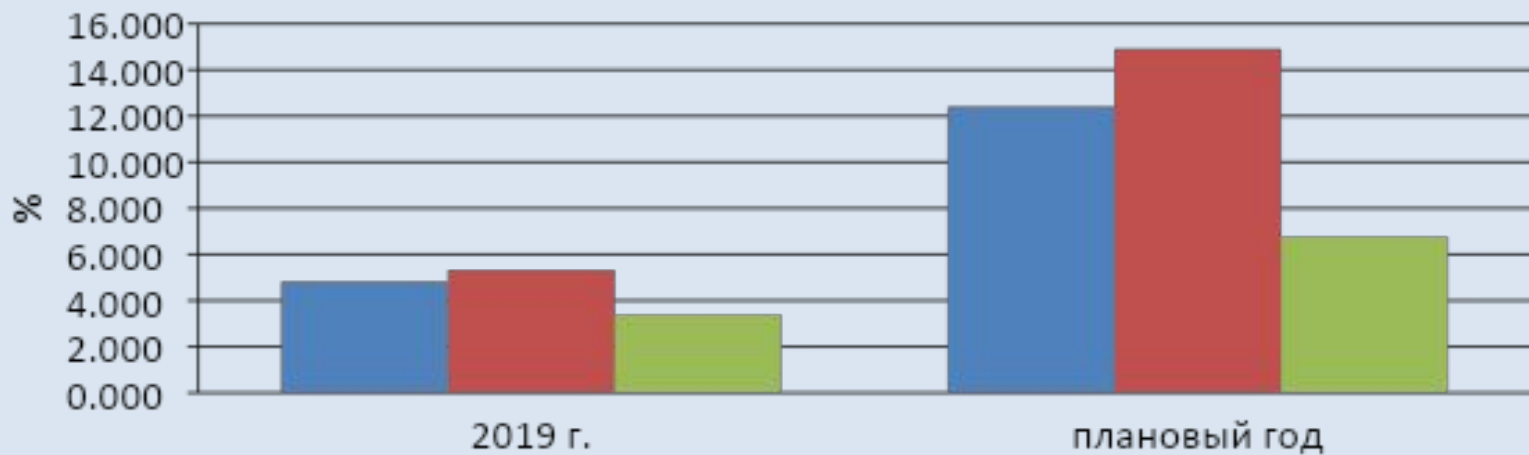
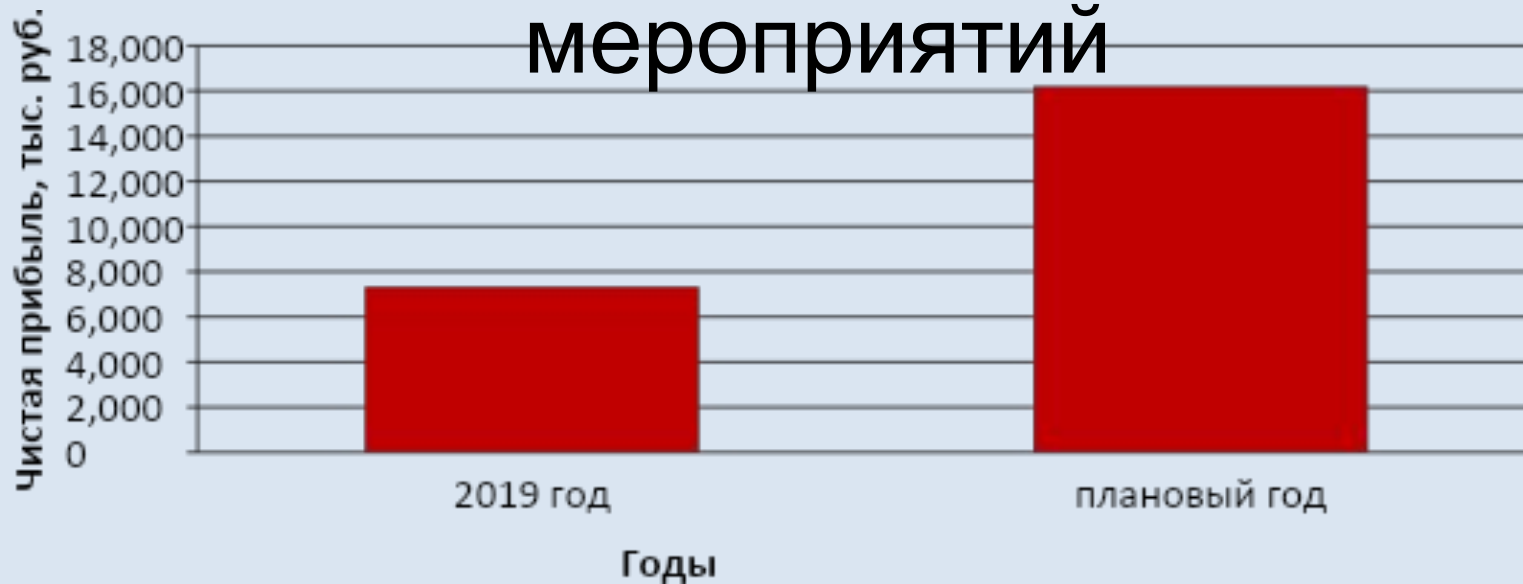
- 1) совершенствование рекламной деятельности. ТС «Апрель» необходима постоянная популяризация своей деятельности на территории г. Архангельска и г. Северодвинска посредством искусства рекламы;
- 2) Введение предоплаты (авансовые платежи) по договорам поставки
- 3) Создание резерва по сомнительным долгам



# Эффективность всех проектных мероприятий ТС «Апрель»

Мероприятие	Выручка, тыс.руб.	Затраты, тыс.руб.	Прибыль	Эффект от мероприятия
1. Совершенствование рекламной деятельности	+5 411	+1 837 +345	+3 229	- увеличение притока денежных средств; - повышения конкурентоспособности ТС «Апрель»»; - привлечение новых клиентов
2. Введение предоплаты (авансовые платежи) по договорам поставки	+17 296		+17 296	- увеличение притока денежных средств; - снижение дебиторской задолженности; - возможность погасить кредиторскую задолженность
3. Создание резерва по сомнительным долгам		+407 -81	+326	- снижение налога на прибыль; - инвентаризация дебиторской задолженности
ИТОГО	+22 707	+2508	+20 199	

# Динамика чистой прибыли и рентабельности до и после мероприятий



■ Рентабельность продаж ■ Рентабельность затрат ■ Рентабельность чистой прибыли

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ

УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ

«УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ»



Выпускная квалификационная работа  
на тему «Пути повышения  
рентабельности коммерческой  
деятельности»

Выполнил: Козуто А.Н

Руководитель: Акулич В.Г.