

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://stuservis.ru/otchet-po-praktike/442364>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Экономический анализ

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1. АНАЛИЗ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ 6

1.1. Характеристика места и роли организации 6

1.2. Характеристика деятельности отдела ценообразования 10

1.3 Анализ основных методов, способов и средств получения, хранения, переработки информации на предприятии 12

2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ 15

3. ОСНОВЫ МЕТОДОЛОГИИ ДИАГНОСТИКИ, АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 22

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 28

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 30

ВВЕДЕНИЕ

Практика была пройдена студентом в ООО ЦИН ПЛЮС.

Актуальность данной темы заключается в том, что ценообразование на предприятиях используется для определения эффективности производства, служит ориентиром принятия хозяйственных решений, важнейшим инструментом внутрифирменного планирования. В условиях рыночной экономики цена является одним из наиболее важных синтетических показателей, существенно влияющих на финансовое положение предприятия. Ценообразование - это процесс установления стоимости, которую производитель получит в обмен на услуги и товары. Метод ценообразования используется для корректировки стоимости предложений производителя, подходящих как для производителя, так и для потребителя. Ценообразование зависит от средних цен компании и воспринимаемой покупателем ценности товара по сравнению с воспринимаемой ценностью продукта конкурентов.

1. АНАЛИЗ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Характеристика места и роли организации

ООО "Цин Плюс" город Котельники, мкр. Силикат Промышленная Зона, промзона/стр 9/1, помещ. 24 зарегистрирована 03.03.2016 регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №23 по Московской области.

К основным ценностям, которые компания принимает в течение своей деятельности, можно отнести поддержание имиджа компании по качественному обслуживанию клиентов, ориентация на покупателей, обеспечение стабильности, которая является корпоративной ценностью компании.

Во главе организации стоит генеральный директор, который определяет вектор развития организации. Ему подчиняются основные подразделения, в которые входят сотрудники разных цехов, производственный отдел, финансовый отдел, отдел технологий и инноваций, маркетинговое подразделение, отдел кадров и другие подразделения. Линейный характер оргструктуры положительно влияет на способность компании быстро и эффективно реализовывать управленческие решения.

Компания дорожит своими клиентами. Сотрудники компании предельно внимательно относятся к текущим и будущим потребностям своих клиентов, выполняют их справедливые требования и стремятся превзойти их ожидания.

Качество работы специалистов является самым главным условием успешного развития Компании. Компания

стремится обеспечить прибыльную деятельность, за счет предоставления качественных продуктов питания и оказания профессиональных услуг в обслуживании.

В условиях активно развивающегося ресторанного рынка, завоёванное компанией лидерство можно удержать только постоянно повышая профессиональный уровень сотрудников. Постоянное самосовершенствование и личный рост необходимы для достижения стратегических целей развития Компании в сегодняшнем высококонкурентном, динамично меняющемся мире.

1.2. Характеристика деятельности отдела ценообразования

Полное наименование подразделения - отдел ценообразования ООО "Цин Плюс".

Отдел ценообразования является самостоятельным структурным подразделением ООО "Цин Плюс".

Отдел ценообразования подчиняется директору по экономике ООО "Цин Плюс".

Руководство и организацию деятельности отдела ценообразования осуществляет начальник, назначаемый на должность приказом генерального директора по представлению директора по экономике.

1.3 Анализ основных методов, способов и средств получения, хранения, переработки информации на предприятии

Проанализируем основные способы организации работы с информацией в ООО "Цин Плюс".

Процессы получения, хранения и переработки информации происходят в документообороте ООО "Цин Плюс".

Документооборот – это процесс комплексной работы с документами компании, их обработка, защита, перемещение, использование в целях руководства. Эффективный документооборот обеспечивает реализацию бизнес-процессов компании. Его слаженная работа достигается за счет автоматизации процессов обработки информации, когда ошибки максимально снижаются. Результаты документооборота выступают информационной основой для принятия управленческих решений.

ООО "Цин Плюс" организует и оптимизирует процессы управления с помощью целого ряда информационных программных решений.

Особенностью является то, что многие ключевые решения принимаются коллегиально. Кроме периодических заседаний разных коллегиальных органов, таких как советы и комитеты, существует еще огромное количество оперативных и рабочих совещаний, встреч с подрядчиками и заказчиками, результатом которых являются решения и их исполнение.

2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ

Основной задачей стратегии ценообразования ООО "Цин Плюс" является получение максимальной прибыли при запланированном объеме продаж.

Следовательно, при разработке ценовой стратегии организация определила для себя главные цели:

- максимизация выручки,
- сохранение нескольких ценовых категорий,
- максимизация объемов реализации,
- обеспечение определенной рентабельности.

Ценообразование проводится с учетом номенклатуры и качества предлагаемых товаров, покупательной способности потребителей. То есть при создании своей ценовой стратегии компания ориентируется на стратегию ценообразования, ориентированного на спрос.

3. ОСНОВЫ МЕТОДОЛОГИИ ДИАГНОСТИКИ, АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проведем анализ отчета о финансовых результатах ООО "Цин Плюс".

Таким образом, наблюдается общее снижение финансовых показателей деятельности компании в 2023 году: выручки, валовой прибыли, прибыли от продаж, чистой прибыли, что отражает общую тенденцию снижения экономической эффективности деятельности компании.

Проведем анализ деловой активности предприятия.

Коэффициент оборачиваемости активов характеризует, что все имеющиеся ресурсы компании

неэффективно используются.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов показывает повышение, что оборотные средства приносят большие суммы денежных средств.

Коэффициент оборачиваемости запасов снизился, что компания испытывает трудности с ростом продаж.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показал рост: компания обеспечивает себя притоком денег от дебиторов

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности вырос, что очень удовлетворительно.

Показатель соотношения дебиторской и кредиторской задолженности показывает превышение дебиторской задолженности, что указывает менее оптимальную ситуацию предприятия, которое может привести к его неплатежеспособности.

Рассчитаем показатели рентабельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ценообразование – это процесс определения и установления цены на товары компании в целях захвата доли рынка, обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции по ценовой категории и получения соответствующей прибыли.

Цели ценообразования заключаются в максимизации доли компании на рынке, получении максимальной прибыли или нейтрализации действий конкурентов ради стабильности на рынке.

Анализируя ценовую стратегию предприятия ООО "Цин Плюс" было также подтверждено, что при создании своей ценовой стратегии компания ориентируется на стратегию ценообразования, ориентированного главным образом на спрос покупателей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Баздникин, А. С. Цены и ценообразование / А.С. Баздникин. - М.: Юрайт, 2019. - 336 с.
2. Бобер А.А. Ценообразование. – Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2019. – 145 с.
3. Вальтух, К. К. Общий уровень цен. Теория. Статистические исследования / К.К. Вальтух. - М.: Янус-К, 2021. - 220 с.
4. Васюхин О.В. Основы ценообразования. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2022. Доступ через <http://www.aup.ru/books/m925/>
5. Газман, В. Д. Ценообразование лизинга / В.Д. Газман. - М.: ГУ ВШЭ, 2021. - 544 с.
6. Герасименко, В. В. Ценообразование / В.В. Герасименко. - М.: ИНФРА-М, 2020. - 422 с.
7. Горина Г.А. Ценообразование. – М.: Юнити-Дана, 2021. – 316 с.
8. Гриценко Г.М. Ценообразование: учебно-методическое пособие. – Барнаул: АГАУ, 2023. – 146 с.
9. Есипов В.Е. Цены и ценообразование. – СПб.: Питер, 2022. - 560 с.
10. Жарикова Т.В. Ценообразование. – Барнаул: АГАУ, 2019. – 119 с.
11. Леванова Л.Н. Ценообразование. – Саратов: ПМУЦ, 2020. – 155 с.
12. Майзенберг, Л. И. Проблемы ценообразования в развитом социалистическом обществе / Л.И. Майзенберг. - М.: Экономика, 2021. - 192 с.
13. Марн, Майкл В. Ценовое преимущество. Сколько должен стоить ваш товар? / Марн Майкл В.. - М.: Альпина Паблишер, 2020. - 577 с.
14. Мушкетова Н.С. Ценообразование// методическое пособие. – Волгоград: ВОЛГУ, 2019. – 36 с.
15. Санжина О.Л. Цены и ценообразование. – М.: Юнити-дана, 2022. – 422 с.
16. Соснаускене, О. И. Ценообразование в розничной торговле / О.И. Соснаускене, Д.В. Шармин, Г.С. Шерстнева. - М.: Дашков и Ко, 2019. - 272 с.
17. Тарасевич, В. М. Ценовая политика предприятия / В.М. Тарасевич. - М.: Питер, 2021. - 272 с.
18. Шевчук Д.А. Ценообразование// учебное пособие. – М.: ГроссМедиа, 2020. – 240 с.
19. Шеховцева Л.С. Основы рыночного ценообразования. – Калининград: КГУ, 2018. – 441 с.

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://stuservis.ru/otchet-po-praktike/442364>