

Слайд 1

Уважаемый Председатель и уважаемые члены ГЭК. Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему – Совершенствование системы ценообразования на предприятии (на примере ООО «МИКС», г. Москва).

Слайд 2

Цель данной работы - совершенствование системы ценообразования на предприятии (на примере ООО «МИКС», г. Москва). Исходя из поставленной цели, были сформулированы необходимые для решения задачи. Они представлены на слайде.

Слайд 3

Компания работает 4 года 3 месяца, с 23 ноября 2018 по настоящее время. В выписке ЕГРЮЛ учредителем указано 1 физическое лицо. Основным видом деятельности «МИКС» – Деятельность по складированию и хранению и 11 дополнительных видов. Для достижения целей непрерывного развития, ООО «МИКС» применяет технологии современного менеджмента, маркетинговых исследований рынка металлов, внедряет инновационные методы логистики. Деятельность ООО «МИКС» максимально ориентирована на интересы потребителя, улучшение качества обслуживания, поэтому большое внимание уделяется инвестициям значительных средств в совершенствование системы сбыта: используется новейшая компьютерная техника, совершенствуется система повышения квалификации кадров. В рамках исследования также необходимо привести основные финансово-экономические показатели ООО «МИКС» за 2021-2022 гг. (по данным бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах). Анализ баланса начинается с описания общей суммы имущества предприятия и динамики ее изменения в течение рассматриваемого периода. Результатом данной части анализа должно стать выявление источников увеличения или сокращения активов предприятия и определение статей активов, по которым данные изменения произошли.

Слайд 4

Практически все работники ООО «МИКС» участвуют в процессе ценообразования в организации, схема которого приведена на рисунке. Первоначально генеральным директором устанавливаются цель ценовой политики (например, увеличение чистой прибыли 30%). После этого делается запрос начальнику отдела продаж на проведение анализа спроса на товары.

Менеджер по продажам проводит анализ ассортиментный анализ продаж и формирует отчет. На основании этих данных начальник проводит планирование продаж на плановый год и отправляет запрос начальнику отдела снабжения для дальнейшего анализа учета расходов. Начальник отдела снабжения формирует отчет с информацией о плановых расходах и передает информацию начальнику отдела продаж. После этого менеджер отдела продаж проводит анализ цен конкурентов и передает информацию начальнику отдела продаж. На основании всей полученной информации начальник отдела продаж делает выбор в сторону того или иного метода ценообразования и идет на согласование к генеральному директору.

Слайд 5

Мониторинг цен позволяет устанавливать ООО «МИКС» цены ниже, чем у конкурентов. Например, сравнение цен на двутавровую балку 12 (двутавр 12) у ООО «МИКС» и конкурентов приведен в таблице. По данным таблицы видно, что цена на двутавровую балку 12 (двутавр 12) у ООО «МИКС» меньше на 4 080 руб. (или на 11,7%) по сравнению с ближайшим конкурентом (АО «Металлоторг»). По другим товарным группам диапазон снижения цены с конкурентами достигает 30%, что говорит об использовании ценообразования, ориентированного на конкурентов.

Слайд 6

Основными конкурентами ООО «МИКС» на рынке г. Москва по разным товарным группам являются: АО «Металлоторг», ООО «Комплексное Снабжение Металлопрокатом», ГК «Демидов», ООО «МКА-Регион», ООО «СтройЛига», ООО «БарсПром». Сравнение ассортимента продаваемых товаров ООО «МИКС» и ее конкурентов приведено в таблице. По данным таблицы видно, что ООО «МИКС» имеет практически всю представленную товарную группу «Металлопрокат», за исключением листов, листов в рулонах и шестигранников. Кроме этого, в ассортименте ООО «МИКС» отсутствуют товарные группы «Трубы стальные» и «Сетки», но организация является единственным продавцом шпунта Ларсена на рынке г. Москва. Наиболее приближенный ассортимент наблюдается у АО «Металлоторг» и ООО «Комплексное Снабжение Металлопрокатом», что делает их основными конкурентами ООО «МИКС». Также стоит отметить, что общая черта, характерная для всех фирм, действующих на рынке оптовой торговли металлами, заключается в одинаковой номенклатуре реализуемых изделий. Основным отличием при этом является качество реализуемых изделий, так как поставка осуществляется от разных

производителей. Таким образом, установленная цена ООО «МИКС» на двутавровые балки III ст. 3 (ГОСТ 26020) меньше среднерыночной цены на 13 817 руб. за тонну или 25,47%, и меньше ближайшего конкурента ООО «СтройЛига» на 12 570 руб. за тонну или 23,72%.

Слайд 7

Исследование ценовой политики ООО «МИКС» позволило выявить используемые в организации виды ценовой политики, а также стратегии и тактики. Так, в силу высокой конкуренции на рынке ООО «МИКС» вынуждено применять ценовую политику, которая ориентируется на конкурентов. Такая ценовая политика формируется на основе насыщенности рынка конкурентами, однородности товара, структуры самого рынка и в зависимости от этого приспосабливается к текущей цене и постепенно снижает стоимость. Основными проблемами управления ценообразованием в ООО «МИКС» являются те, что представлены на слайде. Таким образом, анализ действующей практики управления ценообразованием в ООО «МИКС» показал, что основную выручку ООО «МИКС» получает по товарной группе «Металлопрокат» (удельный вес данной группы в 2021 составил 84,8%). В ООО «МИКС» регулярно разрабатывается и обновляется модель поведения на рынке. Модель поведения ООО «МИКС» на рынке разрабатывается в несколько этапов.

Слайд 8

Таким образом, из всех инструментов поиска и внесения в базу цен конкурентов, подходящими для ООО «МИКС» является автоматизированный мониторинг цен, при этом необходимо выбрать такую программу, которая позволяла бы помимо мониторинга цен, формировать отчеты. Другим важным критерием отбора выступает цена на данную программу. ООО «МИКС» необходимо планировать свою деятельность, исходя из общей ситуации на рынке производства силовых трансформаторов, для дальнейшей успешной деятельности компании в условиях рыночной ситуации в ближайшие годы.

Слайд 9

В таблице приведены результаты внедрения предлагаемых мероприятий по совершенствованию управления ценами в ООО «МИКС». Таким образом, гибкая ценовая стратегия и грамотная политика, основанные на данных цен конкурентов, позволит ООО «МИКС» увеличить прибыль и расширить клиентскую базу. Поэтому в рамках совершенствования управления ценами был проведен предварительный анализ цен ООО «МИКС» и конкурентов. После этого

предложены вариации цен, основным критерием которых было не превышение цен на товары ближайшего ценового конкурента.

Слайд 10

Переходим к расчету прогнозных цен до июня 2023 г. Рассчитав прогнозные цены с учетом изменений цен на закупные материалы, видим, что себестоимость на трансформатор к июню месяцу увеличится на 981,00 руб., что в процентном выражении составит 11,2 %. Так как в прайсе АО «Группы «СВЭЛ» 3 815 позиций, то пересчет прайса очень трудоемкая и долгая задача. Для оптимизации расчета прайс-листа мы вывели суммарный показатель отклонения цен по основным материалам в составе трансформаторов типа ТОЛ.

Слайд 11

Прайс-лист на продукцию Измерительные трансформаторы типа ТОЛ будет выглядеть следующим образом, с учетом технических характеристик, которые мы добавляли к нормативной базе к каждому общему виду. Для оценки эффективности предлагаемых мероприятий сравним ожидаемый финансовый результат, который может быть получен от применения новой методики ценообразования по расчету прайс-листов на силовые трансформаторы. В реализации мая месяца габарит ТОЛ занимает 47 % от показателя общей выручки, так как данный тип пользуется наибольшим спросом среди потребителей на рынке силовых трансформаторов. Рассмотрим показатели выручка, себестоимость и фактическая рентабельность по габариту ТОЛ. При увеличении цен в прайс-листе на процент отклонения по габариту ТОЛ 10,8 %, показатель выручки составит 13 860 180,30 руб. при аналогичном количестве реализованной продукции, 770 штук. Рассчитаем плановый показатель выручки. Таким образом, плановая выручка по месяцу увеличится на 9,75 %. В реализации месяца повышение цен на габарит ТОЛ увеличит общий показатель реализации на 5,64 %. Показатель фактической рентабельности по типу трансформаторов ТОЛ составит 45 %. В целом, в результате внедрения всех мероприятий, выручка ООО «МИКС» увеличится на 20 152 тыс. руб., а чистая прибыль на 733,6 тыс. руб.

Слайд 12

Таким образом, Цель работы достигнута. Спасибо за внимание!