

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/otchet-po-praktike/9458>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Менеджмент

Содержание

Введение 3

1.Краткая характеристика деятельности ООО «Профилаб» 4

2.Анализ структуры и динамики объемов реализации услуг 6

3.Анализ качества обслуживания и конкурентоспособности предприятия 7

4.Анализ эффективности использования основных и оборотных средств 14

5. Анализ организации управления, технологии и организации деятельности 17

6.Анализ затрат организации 25

7.Анализ финансовых результатов и эффективности финансово-хозяйственной деятельности 26

Выводы 28

Список использованной литературы 30

Введение

Эффективная производственно-хозяйственная деятельность должна базироваться на системе представительных финансово-экономических показателей. От их правильного выбора зависит принятие управленческих решений, касающихся состава, структуры и стоимости активов, величины собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных обязательств, объема выручки и прибыли от продаж и способов их достижения.

1.Краткая характеристика деятельности ООО «Профилаб»

Компания ООО «Профилаб» была создана командой профессионалов, имеющих опыт работы в комплексном оснащении лабораторий различного профиля.

Главное направление деятельности нашей компании включает три основных раздела лабораторной диагностики:

- Иммунология
- ПЦР диагностика
- Бактериология

На сегодняшний день, ООО «Профилаб» является ведущим дистрибьютором по Северо-Западному региону России компании «ИнтерЛабСервис» г. Москва - одного из основных поставщиков продукции для клинической ПЦР - диагностики и одного из наиболее перспективных поставщиков продукции для научных молекулярно-биологических исследований.

2.Анализ структуры и динамики объемов реализации услуг

ООО «Профилаб» представляет собой современный лабораторно-диагностический центр, выполняющий исследования с использованием передовых технологий в области диагностики и мониторинга инфекционных заболеваний. Структура и динамика услуг ООО «Профилаб» проанализирована в таблице 1. Как видно из таблицы, основной объем услуг приходится на профильное направление – диагностику инфекционных заболеваний. На сопутствующие услуги приходится не более 10 % объема реализации. Динамика услуг в целом стабильна за период 2015-2016 гг., отклонений более чем на 2 % нет.

3.Анализ качества обслуживания и конкурентоспособности предприятия

В настоящее время проблема конкурентоспособности организаций, предоставляющих медицинские услуги, становится одной из главных в управлении предприятиями. Задача управления конкурентоспособностью является все более актуальной в связи с активным развитием в последние годы частного сегмента сферы медицинских услуг. Частный и государственный сегменты стали располагать уже почти одинаковым количеством медицинских учреждений.

На первый план выходит проблема выбора средств и методов управления конкурентоспособностью предприятий сферы медицинских услуг в условиях продолжающегося формирования рынка, определение наиболее эффективных способов его повышения. Прогнозирование конкурентоспособности медицинских услуг стало неотъемлемой частью стратегического планирования в клиниках. Для стратегического планирования конкурентоспособности предприятий сферы медицинских услуг предлагается использование SWOT-анализа.

Анализ внешней среды проводится с целью представления информационной картины внешнего окружения, которая позволит оценить возможности и риски для организации. При анализе внешней среды медицинского учреждения необходимо обращать внимания на следующие направления:

- Рынок потребителей медицинских услуг. Проводится возрастная оценка потребителей конкретного предприятия сферы медицинских услуг, с целью выявления дальнейших потенциальных потребностей определенной возрастной категории клиентов.

- Рынок услуг. Рынок частных медицинских учреждений в России достаточно развит, однако не является стабильным. Для того, чтобы предприятие сферы медицинских услуг было конкурентоспособно, необходимо проведение анализа перечня оказываемых услуг предприятиями-конкурентами.

- Рынок поставщиков. Рынок поставщиков высококачественного медицинского сырья в России считается ограниченным. Для бесперебойного оказания медицинских услуг необходимо проводить анализ представленных на рынке поставщиков с целью заключения договоров с проверенными и надежными.

Анализ внутренней среды предполагает процесс изучения совокупности внутренних элементов предприятия сферы медицинских услуг, которые позволяют выявить его слабые и сильные стороны, а также внутренние резервы развития. Цель данного анализа – проведение оценки состояния и эффективности использования ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия. Анализ проводится по следующим направлениям:

- Структура предприятия. Оценивается предприятие сферы медицинских услуг, для которого проводится SWOT-анализ, с точки зрения его структуры, то есть представлено ли это учреждение сетью медицинских клиник, либо оно функционирует как самостоятельное медицинское учреждение, представленное одной организацией на рынке и т.д. Также проводится анализ организационной структуры каждого учреждения.

- Оценка оказываемых услуг. Проводится оценка оказываемых медицинских услуг конкретным медицинским предприятием, рассматриваются набор и виды медицинских услуг.

- Объемы производства. Производится подсчет объема оказанных медицинских услуг за анализируемый период.

4. Анализ эффективности использования основных и оборотных средств

Прежде, чем провести анализ эффективности использования основных фондов оценим динамику и техническое состояние данного вида ресурсов предприятия.

Анализ динамики и технического состояния основных фондов ООО «Профилаб» проведем в таблице 7.

Таблица 7

Анализ динамики и технического состояния основных фондов ООО «Профилаб»

Коэффициент обновления в исследуемом периоде увеличивался: в 2015 году на 0,069, а в 2016 году еще на 0,359. Коэффициент выбытия при этом также растет: в 2015 году на 0,091, а в 2016 году еще на 0,352. Износ основных фондов в исследуемом периоде менялся незначительно. В 2016 году износ основных фондов «Профилаб» составлял 27,6%, а техническая годность соответственно – 72,4% (высокий показатель).

Стоимость основных фондов в исследуемом периоде снижается (в основном за счет амортизации и низкой степени обновления), а стоимость оборотных средств – увеличивается. Оценка использования основных

фондов может быть осуществлена при помощи показателя фондоотдачи (ФО) – отношения выручки (В) к среднегодовой величине основных фондов (ОФ):

5. Анализ организации управления, технологии и организации деятельности

Многолетний опыт использования линейно-функциональных структур управления показал, что они наиболее эффективны там, где аппарату управления приходится выполнять множество рутинных, часто повторяющихся процедур и операций при сравнительной стабильности управленческих задач и функций: посредством жесткой системы связей обеспечивается четкая работа каждой подсистемы и организации в целом.

Основные задачи и функции

Формирование рабочих мест с необходимым набором инструментов, приборов и расходных материалов для выполнения основной деятельности НИЛ.

Тесное взаимодействие с другими структурными подразделениями организации в части проведения лабораторных исследований

осуществления методического оснащения специалистов;

проведения обучающих семинаров и тренингов;

получения от специалистов информации об актуальности тех или иных видов исследования, рекламаций, пожеланий и предложений по улучшению деятельности НИЛ;

контроля эффективности назначения специалистами лабораторных исследований пациентам.

Осуществление рационального и эффективного расходования средств, выделяемых на приобретение и эксплуатацию оборудования. Определение регламента использования оборудования в соответствии с потребностями.

Взаимодействие с образовательными и методическими структурами в области лабораторной диагностики в целях опережающей подготовки высококвалифицированных специалистов новой формации, способных разрабатывать и внедрять в производство инновационные методы диагностики болезней.

Осуществление основных маркетинговых функций, в том числе:

Изучение сторонних потребителей и конкурентов;

Определение номенклатуры (спектра) проводимых исследований;

Определение направлений развития;

Выбор поставщиков оборудования и расходных материалов;

Определение цен на проводимые исследования;

Рекламная деятельность (буклеты, размещение информации на сайте и т.д.);

Поддержание и развитие информационного интернет-ресурса (сайта)

Анализ деятельности НИЛ;

Разработка стратегических планов, бюджета;

Повышение квалификации сотрудников в области маркетинга.

Повышение уровня основных и прикладных исследований с использованием современных методов и технологий.

Выполнение научно-исследовательских, изыскательских и опытно-диагностических работ, получение новых знаний и разработка новых технологий в сфере диагностики заболеваний.

Права и ответственность

Руководитель НИЛ и другие должностные лица в соответствии с должностными инструкциями и распределению обязанностей, имеют право:

Самостоятельно планировать свою деятельность и определять перспективы развития, исходя из спроса потребителей на диагностические услуги;

По согласованию с бухгалтерией ООО «Профилаб» и генеральным директором устанавливать цены;

Требовать от руководства ООО «Профилаб» обеспечения условий для эффективного функционирования НИЛ;

Требовать от других подразделений учреждения представления документов, информации, необходимых для осуществления работы, входящей в компетенцию подразделения;

Принимать участие в совещаниях при обсуждении общих вопросов функционирования НИЛ, а также других вопросов, касающихся деятельности организации;

Повышать профессиональную квалификацию;

Пользоваться в установленном порядке информационными фондами организации;

Решать в установленном в ООО «Профилаб» порядке другие вопросы, относящиеся к цели, решаемым задачам и предмету деятельности

Всю полноту ответственности за качество и своевременность выполнения возложенных задач и функций несет руководитель НИЛ. Степень ответственности других работников устанавливается должностными инструкциями.

6. Анализ затрат организации

Затраты, включаемые в себестоимость, классифицированы согласно порядку признания расходов при расчёте налогооблагаемой прибыли (статья 252 главы 25 Налогового кодекса РФ), даны в таблице 11

Из таблицы видно, что при росте затрат на 27,73 % отдельные статьи изменились непропорционально. Так, наиболее быстро росли затраты на оплату труда (включая отчисления во внебюджетные фонды) – на 30,62 %. Напротив, затраты по статье «Амортизация» возросли всего на 18,87 %.

Если изменение амортизации в степени ниже среднего связано с обновлением части основных фондов (как это уже было рассмотрено выше), то рос затрат на оплату труда опережающими темпами требует дополнительного анализа использования трудовых ресурсов. В частности, следует установить, не имеет ли место отставание производительности труда от фонда заработной платы.

7. Анализ финансовых результатов и эффективности финансово-хозяйственной деятельности

Анализ финансовых результатов и показателей рентабельности ООО «Профилаб» представлены в таблице 12.

Таблица 12

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Профилаб» в 2014-2016 гг.

Финансовые результаты ООО «Профилаб» в исследуемом периоде увеличивались: прибыль от продаж выросла с 1254 тыс. руб. в 2011 году до 3420 тыс. руб. в 2015 году (на 173%), а чистая прибыль с 983 тыс. руб. в 2011 году до 2607 тыс. руб. в 2015 году (на 165%).

Выводы

Анализ финансовой устойчивости показал, что финансовое состояние компании «Профилаб» в исследуемом периоде улучшилось с неустойчивого (на начало 2014 и 2015 годов) до абсолютно устойчивого (на начало 2015 и 2016 годов). Коэффициент финансовой устойчивости в исследуемом периоде увеличились, достигнув нормативных значений.

Анализ ликвидности показал, что баланс ООО «Профилаб» в исследуемом периоде не являлся абсолютно ликвидным. В ООО «Профилаб» наблюдается недостаток быстро реализуемых активов для покрытия краткосрочных пассивов. Кроме того, в 2014 года наиболее срочные обязательства не покрывались наиболее ликвидными активами. Анализ коэффициентов ликвидности показал, что все коэффициенты в исследуемом периоде увеличились. Однако при этом коэффициент текущей ликвидности так и не достиг нормативного значения, что свидетельствует о недостаточной платежеспособности предприятия.

Список использованной литературы

1. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / под. ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2015. – 408 с.
2. Антикризисный менеджмент / Под. ред. проф. А.Г. Грязновой — М.: «Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». — Издательство «ЭКМОС», 2010.
3. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ. – М.: ДИС, 2004. – 318 с.
4. Бабо, А. Прибыль. – М.: АО Издательская группа Прогресс, 2003. – 179 с.
5. Безруких П.С. Учет и калькулирование себестоимости продукции. - М.: Финансы, 2010. - 320 с.
6. Бороненко С.А., Маслова Л.И., Крылов С.И. Финансовый анализ предприятий. – Екатеринбург: Изд. Урал.

гос. университета, 2006. – 340 с.

7. Бороненкова, С.А. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 240 с.

8. Бурцев В.В. Управление прибылью предприятия //Финансовый менеджмент, № 4. – 2006. – с. 12-18.

9. Быкадоров, В.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия. - М.: ПРИОР, 2010. – 483 с.

10. Волков А.А., Боткин И.О. Рыночная модель методики расчета экономической эффективности инвестиционных проектов. // Проблемы региональной экономики. - 2006. - № 1/2. - С. 213-230.

11. Жданов, С.А. Механизмы экономического управления предприятием / С.А. Жданов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 319 с.

12. Жуков В.Н. Формирование финансовых результатов для целей анализа //Бухгалтерский учет. - 2006.- № 12. - С.4-11.

13. Загородников, С.В. Финансы и кредит. – М.: Омега-Л, 2009. – 288 с.

14. Заров, К.Г. Обобщенный анализ возможностей повышения прибыли коммерческого предприятия // Финансовый менеджмент. – 2009. - № 1. – С. 3-8.

15. Караева, Ф.Е. Максимизация прибыли как один из факторов конкурентной борьбы хозяйствующего субъекта // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - № 22. – С. 48-50.

16. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 353 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://studservis.ru/gotovye-raboty/otchet-po-praktike/9458>