

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»

институт

Экономика и менеджмент

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

И. В. Панасенко

подпись инициалы, фамилия

« _____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Повышение эффективности деятельности предприятия
(на примере ООО ДЦ «Абакан»)

тема

Руководитель

подпись, дата

доцент, к.э.н _____ А. Н. Дулесов
должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

С. С. Рыбалко
инициалы, фамилия

Абакан 2017

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме:
Повышение эффективности деятельности предприятия (на примере ООО ДЦ
«Абакан»)

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть

наименование раздела

подпись, дата

А. Н. Дулесов

инициалы, фамилия

Аналитическая часть

наименование раздела

подпись, дата

Т. И. Островских

инициалы, фамилия

Проектная часть

наименование раздела

подпись, дата

инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н. Л. Сигачева

инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Повышение эффективности деятельности предприятия
(на примере ООО ДЦ «Абакан»)

ВКР выполнена на 75 страницах, с использованием 7 иллюстраций, 31 таблицы, 3 формул, 2 приложений, 39 использованных источников, 12 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: эффективность, медицинские услуги, медицинская деятельность, конкурентоспособность, прибыль.

Автор работы (73-2)

С. С. Рыбалко
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

А. Н. Дулесов
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы — 2017

Цель — разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности коммерческой медицинской организации.

Задачи: определить сущность и содержание эффективной деятельности медицинских организаций; рассмотреть критерии и показатели эффективности медицинской организации; определить пути повышения эффективности деятельности медицинских организаций; провести анализ финансово-хозяйственной деятельности организации; разработать и обосновать мероприятия по повышению эффективности деятельности медицинского центра.

Актуальность темы обоснована тем, что эффективность деятельности медицинской организации зависит от процесса маркетинга, рекламы, взаимодействия с общественностью, финансирования, технической эксплуатации, мотивации персонала, безопасности, проектного развития, снабжения и логистики. Воздействие на эти компоненты регулирует себестоимость медицинских услуг и уровень доходов организации.

Научная новизна работы заключается в проведении системного исследования по вопросам повышения эффективности деятельности медицинской организации, а также в разработке и реализации методических рекомендаций, позволяющих добиться выполнения поставленной задачи.

По результатам оценки возможностей деятельности организации определены основные направления повышения эффективности деятельности ООО ДЦ «Абакан».

В результате поведенных исследований выработана стратегия и тактика развития организации, на основе которых будет формироваться производственная программа, способствующая повышению эффективности деятельности.

ABSTRACT

In the form of bachelor's work Increasing the efficiency of the enterprise
OOO DC "Abakan"

The theme of the paper is: Increasing the efficiency of the enterprise OOO DC
"Abakan".

WRC was performed on 73 pages, using 7 illustrations, 31 tables, 3 formulas, 2
applications, 39 sources used, 12 number of sheets of illustrative material (slides).

Key words: efficiency, medical services, medical activity, competitiveness,

Author of the work (73-2) _____ S. S. Rybalko

Signature initials, surname

Head of the work _____ A. N. Dulesov

Signature initials, surname

Norm controller _____ E. A. Nikitina

signature initials, surname

Year of protection of qualification work - 2017

The goal is to develop measures to improve the efficiency of a commercial
medical organization.

Objectives: to define the essence and content of effective activity of medical
organizations; Consider the criteria and indicators of the effectiveness of the medical
organization; Identify ways to improve the performance of medical organizations;
Conduct an analysis of the financial and economic activities of the organization; To
develop and justify measures to improve the effectiveness of the medical center.

The relevance of the topic is justified by the fact that the effectiveness of the
medical organization depends on the marketing process, advertising, public relations,
financing, technical operation, staff motivation, security, project development,
logistics and logistics. The impact on these components regulates the cost of medical
services and the income level of the organization.

Scientific novelty of the work is to conduct a systematic study on improving
the effectiveness of the organization, as well as in developing and implementing
methodological recommendations to achieve the task.

Based on the results of the assessment of the organization's business
opportunities, the main directions for increasing the efficiency of the activity of LLC
"DC" Abakan "are determined.

As a result of the conducted studies, the strategy and tactics of the
organization's development have been worked out, on the basis of which a production
program will be formed, which will help to increase the efficiency of the activity.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
И.В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия
« ____ « _____ 2017 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Рыбалко Сергею Сергеевичу

фамилия, имя, отчество

Группа ЗС – 73 Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы _____

Утверждена приказом по институту № 152 от 28.02.2016

Руководитель ВКР А. Н. Дулесов к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» ХТИ-филиал СФУ.

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР бухгалтерский баланс организации ООО ДЦ «Абакан», и отчет прибылях и убытках

Перечень разделов ВКР Теоретическая часть. 1 Теоретические основы деятельности медицинских организаций. Аналитическая часть. 2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО ДЦ «Абакан». Проектная часть. 3 План мероприятий по повышению эффективности ООО ДЦ «Абакан».

Перечень иллюстративного материала 1 титульный лист, 2 актуальность, 3 цель и задачи работы, 4 показатели эффективности деятельности, 5 перечень задач менеджмента клиники 6 Анализ ликвидности и финансовой устойчивости за 2016 год, 7 анализ финансовых результатов за 2015-2016 гг, 8 SWOT-анализ ООО ДЦ «Абакан», 9 Оценка конкурентных позиций ООО ДЦ «Абакан», 10 Стратегии повышения эффективности ООО ДЦ «Абакан», 11 Показатели эффективности проекта, 12 прогноз денежного потока ООО ДЦ «Абакан».

Руководитель ВКР _____

подпись

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению _____

подпись, инициалы и фамилия студента

« 28 » 02 2017 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретическая часть. Теоретические основы эффективной деятельности медицинских организаций	8
1.1 Сущность и содержание эффективной деятельности медицинских организаций	8
1.2 Критерии и показатели эффективности медицинских услуг	14
1.3 Пути повышения эффективности деятельности медицинских организаций	21
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО ДЦ «Абакан»	27
2.1 Характеристика организации	27
2.2 Анализ активов баланса	29
2.3 Анализ пассивов баланса	32
2.4 Показатели ликвидности и финансовой устойчивости организации.....	34
2.5 Оценка эффективности деятельности организации.....	39
2.6 Управленческий анализ	42
2.7 Заключительная оценка деятельности организации.....	48
2.8 Вопросы экологии	50
3 Проектная часть. План мероприятий по повышению эффективности ООО ДЦ «Абакан»	53
3.1 Обоснование мероприятий по повышению эффективности	53
3.2 Расчет предлагаемых мероприятий	59
3.3 Оценка эффективности мероприятий	64
Заключение	67
Список использованных источников	69
Приложения А – В.....	70

ВВЕДЕНИЕ

В большинстве случаев, стремясь повысить эффективность, руководство организации рассчитывает получить определенный финансовый результат. Но это не всегда отражает стратегическое будущее производства. Поэтому считается, что правильнее добиваться темпов роста. Можно говорить, что удалось добиться экономической эффективности производства, если:

- полученный финансовый результат выше, чем у конкурентов;
- в организации выделяется достаточно ресурсов для проведения производственных или управленческих изменений;
- темпы роста финансовых показателей будут выше в ближайшей перспективе, чем у конкурентов.

Такой подход постоянно мотивирует на поиск решений, повышающих конкурентоспособность производства. Это является важным, для того чтобы проводить работы, направленные на стратегическое развитие.

Рынок частных медицинских услуг находится в стадии активного развития. Сегодня наблюдается его систематизация и консолидация, в результате чего различным медицинским центрам и клиникам становится сложнее конкурировать друг с другом. Оборудование, используемые технологии, уровень квалификации персонала уже не являются ключевыми конкурентными преимуществами. Пациенту необходимо несколько больше, чем просто качественно оказанная медицинская помощь.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что эффективность деятельности медицинской организации зависит от процесса маркетинга, рекламы, взаимодействия с общественностью, финансирования, технической эксплуатации, мотивации персонала, безопасности, проектного развития, снабжения и логистики. Воздействие на эти компоненты регулирует себестоимость медицинских услуг и уровень доходов организации.

Цель работы — проведение системного исследования по вопросам повышения эффективности деятельности организации, а также в разработке и

реализации рекомендаций, позволяющих добиться выполнения поставленной задачи.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- определить сущность и содержание эффективной деятельности медицинских организаций;
- рассмотреть критерии и показатели эффективности медицинской организации;
- определить пути повышения эффективности деятельности медицинских организаций;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности организации;
- разработать и обосновать мероприятия по повышению эффективности деятельности медицинского центра.

Объект исследования выпускной квалификационной работы — частный медицинский центр ООО Диагностический центр «Абакан».

Методологической основой данного исследования является диалектический метод познания. При проведении исследования используется также ряд частно-научных методов: формально-логический, системно-структурный.

Эмпирическую базу выпускной квалификационной работы составили опубликованные и размещенные в электронных правовых базах материалы, научная литература, опубликованная в средствах массовой информации.

Практическая значимость результатов исследования заключается в проведении системного исследования по вопросам повышения эффективности деятельности организации, а также в разработке и реализации методических рекомендаций, позволяющих добиться выполнения поставленной задачи.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

1.1 Сущность и содержание эффективной деятельности медицинских организаций

Вопросы эффективности коммерческой деятельности в условиях рыночных отношений имеют исключительно важное значение. В настоящее время коммерческие отношения присутствуют во многих отраслях хозяйствования.

Частная медицина — очень специфический бизнес. Его особенности не отменяют всех правил и законов ведения частного бизнеса. Но не учитывать медицинской составляющей — значит, в результате, погубить этот бизнес.

С одной стороны, медицинская клиника, как любой частный вид бизнеса, должна иметь прибыль, должна иметь возможность развиваться, но ее персонал не должен стремиться в угоду прибыли заработать на одном пациенте. Если частная клиника пролечит пациента себе в убыток, то положительный имидж компании компенсирует финансовые потери за счет привлечения новых пациентов. Когда клиент обращается к частной медицине, он платит, прежде всего, за юридическую защищенность и гарантии безопасности лечения. Он боится себя на случай каких-либо осложнений, потому что частный медицинский центр или клиника отвечают за пациента перед законом. Частная медицина должна брать на себя все риски по осложнениям, в случае которых помощь пациенту оказывается бесплатно [9].

Другой вопрос — вопрос сервиса, хотя можно утверждать, что в конечном итоге, важен результат по улучшению состояния здоровья, а сервисные моменты вторичны. Подразделение частной медицины на классы, в частности класс люкс, определяется не собственно качеством медицинской помощи, а организацией сервиса в учреждении. Исходя из этого, в рамках

медицинского учреждения должны выстраиваться система ценообразования и экономически обоснованный технологический процесс.

Очень важно правильное, с точки зрения зон ответственности, распределение функций в медицинском учреждении. В системе государственного здравоохранения медицинским учреждением, как правило, руководит главный врач. Это человек с базовым медицинским образованием, который в процессе своей деятельности вырастает в руководителя медицинского учреждения. Есть талантливые люди, которые в процессе своего становления начинают разбираться в экономике и благополучно управляют медицинскими учреждениями. Но далеко не все люди, идущие вверх по этой лестнице, способны совмещать медицинские и управленческие знания [12].

Генеральный директор может совмещать функции управленца и иметь медицинское образование, но в отдельных случаях это вредит организационному процессу. Когда у управленца есть медицинское образование, у него всегда остается стремление совмещать функции медицинского направления и само управление организацией.

Только сочетание мастерства управления и глубокого знания врачебного дела могут позволить перенести принципы бизнеса в технологию лечения без ущерба для качества самого лечения и с положительным финансовым результатом.

На сегодняшний день положительный опыт успешных частных медицинских компаний лишний раз подчеркивает, что большие проблемы в системе государственного здравоохранения объясняются не только недофинансированием, но в значительной степени и некомпетентностью управленческого звена в области менеджмента и экономики.

По мнению экспертов, к большому сожалению, медицина в России, испытывает очень серьезные проблемы, на решение которых потребуются многие годы. К их числу можно отнести и практически полное отсутствие современных высокотехнологичных стационаров, в первую очередь хирургического профиля, недостаточную оснащенность лечебных учреждений

медицинским оборудованием и неадекватное их обеспечение расходными материалами, недостаток квалифицированных врачебных кадров, уровень теоретической и практической подготовки которых соответствовал бы сегодняшним мировым стандартам [18].

В Российском здравоохранении полностью отсутствует эффективная, полноценная и беспристрастная система лицензирования и сертификации лечебных учреждений и врачей, оценки качества медицинской помощи и контроля над ее полноценностью.

Оценка качества медицинской помощи затруднена еще и потому, что в нашей стране отсутствуют соответствующие мировым – стандарты медицинской помощи по различным специальностям, которые в цивилизованных странах основываются на результатах тщательных и надежных исследований эффективности и безопасности тех или иных методов лечения и профилактики заболеваний.

В результате врачи лечат пациентов по большей части исходя из своих чисто теоретических представлений, руководствуясь информацией полученной на слух и из мало достоверных источников. Призванные утверждать стандарты медицинской помощи и осуществлять контроль над их применением мощные профессиональные медицинские ассоциации в России практически отсутствуют [7].

Последипломное медицинское образование и повышение квалификации врачей в России не отвечает современным требованиям. Выпускники ординатур по хирургическим специальностям не готовы к самостоятельной работе и учатся оперировать уже, будучи в должности штатного хирурга лечебных учреждений, когда больные рассчитывают на их уже состоявшийся профессионализм. Не меньше проблем и со средним медицинским персоналом. Сегодняшнее сестринское образование в России существенно отстало от мировых стандартов, прежде всего в практической и прикладной области. Не знание и не умение пользоваться современными средствами ухода за больными, к сожалению, является обычным для наших медсестер. К великому

сожалению, ссылаясь на низкие зарплаты, средний и младший медицинский персонал часто отказывают больному в элементарном человеческом внимании и сострадании, не говоря уже об абсолютно необходимых регулярных медицинских процедурах.

Система сертификации и одобрения новых медикаментов и медицинского оборудования в России далека от мировых стандартов и, к сожалению, коррумпирована. В результате в Российской медицинской практике появляется огромное количество псевдо-лекарств и псевдо-методов лечения, эффективность которых никем не доказана и безопасность не подтверждена. Ни одно Российское фармацевтическое предприятие не соответствует международным стандартам производства лекарств GMP, в продажу поступает огромное количество поддельных лекарств [13].

Данные недостатки не могут не сказаться на качестве медицинских услуг.

Создание условий конкуренции в системе здравоохранения, запуск механизмов цивилизованного соперничества между врачами, наконец, управление конкурентоспособностью медицинских учреждений и врачебных практик – задачи, без осмысливания и решения которых невозможны качественные изменения в теперешнем состоянии отечественного здравоохранения.

С позиций системности и комплексного подхода конкурентные преимущества медицинских услуг обеспечиваются правовыми, профессиональными, технологическими, рыночными, научными, экономическими, организационными, психологическими и другими аспектами, а также их системным соотношением.

Общими тенденциями развития рынка частной медицины являются укрупнение формата и расширение профиля частных клиник, а также формирование сетей медицинских учреждений. Вместо одиночных медицинских кабинетов во многих российских городах в ближайшее время могут появиться пять-шесть крупных многопрофильных медицинских центров. При этом главной задачей крупных игроков становится формирование бренда

клиники. Одной из последних тенденций отрасли является развитие государственно-частного партнерства.

Конкурентная борьба среди компаний, которые оказывают сложные виды медицинской помощи, начнется уже скоро. Многое будет зависеть от развития медицинского страхования. Сегодня 98 % всех застрахованных страхуются работодателем, для которых персонал — это основная ценность, это люди, которые работают и приносят деньги, успех. Компании заинтересованы в том, чтобы люди работали, а не болели.

Платные медицинские услуги в России будут востребованы, т.к. доходы обычных государственных клиник не зависят от качества их работы. А у коммерческих — все наоборот: они заинтересованы в своей клиентуре. Отсюда — хороший сервис с удобными часами приема, квалифицированные специалисты [14].

Диагностические центры являются принципиально новой формой организации медицинской помощи населению. Создание их позволило организовать систему диагностики, значительно повысить методический уровень диагностического процесса и его качество в регионах и стране в целом, обеспечить население доступной диагностической помощью. Здесь наиболее экономично и эффективно используется сложное и уникальное оборудование, широко применяются современные средства и методы диагностики, организационные и медицинские технологии.

В диагностических центрах выполняется от 40 до 100 % компьютерных томографических и сонографических, четверть нейрофизиологических исследований из общего числа диагностических тестов, проводимых в лечебно-профилактических учреждениях территорий.

Высокий уровень квалификации медицинского персонала и рациональная организация работы позволяют обеспечивать работу структурных подразделений центров в интенсивном режиме. При этом средняя нагрузка на оборудование и специалистов в 1,5-2,5 раза превышает аналогичные показатели в общей лечебной сети.

В ряде регионов России на базе диагностических центров созданы специализированные медицинские центры: аллергологические, глаукомные, диабетологические, сурдологические, пренатальной диагностики и др. (Тула, Омск, Воронеж, Краснодар, Ставрополь и др.).

Наряду с развитием традиционных диагностических технологий в центрах активно внедряются и такие перспективные направления как медицинская генетика (Санкт-Петербург, Ростов, Брянск, Нижний Новгород и др.), амбулаторная хирургия, литотрипсия и термотерапия (Барнаул, Владивосток, Омск) и другие [17].

Рациональная организация деятельности, привлечение для работы опытных специалистов из других лечебно-профилактических и научно-исследовательских учреждений, высокая пропускная способность и широкий спектр выполняемых исследований обеспечили диагностическим центрам ведущее положение среди амбулаторно-поликлинических учреждений в регионах.

В условиях усиления конкуренции на рынке частных медицинских услуг, в целях повышения эффективности их работы, упорядочения организации работы диагностических центров, рационального использования дорогостоящего медицинского оборудования и высококвалифицированного персонала, а также совершенствования консультативно-диагностической помощи населению, необходимо применение правил и законов ведения частного бизнеса а также качественного маркетинга медицинских услуг. Зачастую, клиники не понимают, как продвигать свои услуги, кто является их целевой аудиторией, как подсчитать эффективность маркетинговых усилий. Организация полноценной маркетинговой службы для малых и средних клиник объективно не представляется возможным в силу дороговизны соответствующих специалистов на рынке труда и ограниченности ресурсов самих медицинских учреждений.

1.2 Критерии и показатели эффективности медицинских услуг

Учитывая специфический полезный результат деятельности лечебных учреждений, особый характер, оказываемых услуг, выражающийся в оказании медицинской помощи обращающемуся населению, рассмотрим, какими средствами лечебное учреждение может получить эффект.

Основными резервами формирования экономического эффекта медицинского учреждения являются:

- снижение расходов на пролеченного больного;
- расширение контингента населения, пользующегося услугами лечебного учреждения;
- сокращение хозяйственных расходов, связанных с обслуживанием и содержанием помещений, коммуникаций, инвентаря, а также расходов на ремонт помещений.

Эффект может быть получен как за счет осуществления какой-либо группы мер, так и за счет комплексного внедрения всех возможных на данный момент мероприятий. Осуществление мероприятий не должно ухудшать качества медицинской помощи и услуг.

Каждое направление получения экономического эффекта может быть осуществлено путем использования различных способов и мер. Сокращение длительности лечения уменьшает все виды текущих расходов в расчете на одного больного. Экономический эффект может быть получен также за счет приведения численности врачей и медицинского персонала в соответствие с нормативной трудоемкостью их работы [7].

Точно так же снижение расходов на одно посещение в среднем может быть обеспечено более рациональным использованием всех видов ресурсов, в том числе и трудовых.

Принципиально важным условием осуществления оценочных расчетов эффективности деятельности медицинских центров является то, что принимаемые в качестве исходной базы плановые показатели финансовых

поступлений, объема оказываемых услуг, нормативы использования ресурсов, должны быть откорректированы на индексы расчета цен и тарифов.

Другим направлением получения дополнительной прибыли является расширение круга лиц, пользующихся услугами данного лечебного учреждения.

Третьим направлением сокращения стоимости лечения является более рациональное использование материальных ресурсов лечебного учреждения: зданий, сооружений, оборудования, инвентаря, а также, текущих расходов по их содержанию и обслуживанию.

Проблема рационального использования материальной базы медицинских центров во многом является управленческой, зависит от руководства учреждения. Снижение удельного веса таких расходов позволит реально увеличить в относительном исчислении и абсолютно величину расходов по другим статьям (например, увеличить фонд оплаты труда персонала лечебного учреждения) [23].

Для удобства анализа и оценки мероприятия, направленные на повышение эффективности работы лечебного учреждения, можно условно сгруппировать следующим образом:

- совершенствование технической базы и медицинских технологий;
- рациональная кадровая политика, повышение квалификации медицинского персонала;
- проведение организационных мер по эффективному использованию всех видов ресурсов;

Оценка показателей экономической эффективности является завершающим этапом экономического анализа и оценки деятельности лечебного учреждения. Однако, важное значение имеет оценка и ее составляющих: экономического эффекта и затрат на осуществление мероприятий, направленных на совершенствование профессиональной деятельности и доходности учреждения.

Анализ этих показателей, позволяет изыскивать резервы лучшего

использования имеющихся и поступающих ресурсов, совершенствовать организацию лечебной, хозяйственной и финансовой деятельности учреждения.

Основные показатели для анализа эффективности деятельности предприятия медицинского бизнеса представлены на рисунке 1.1.

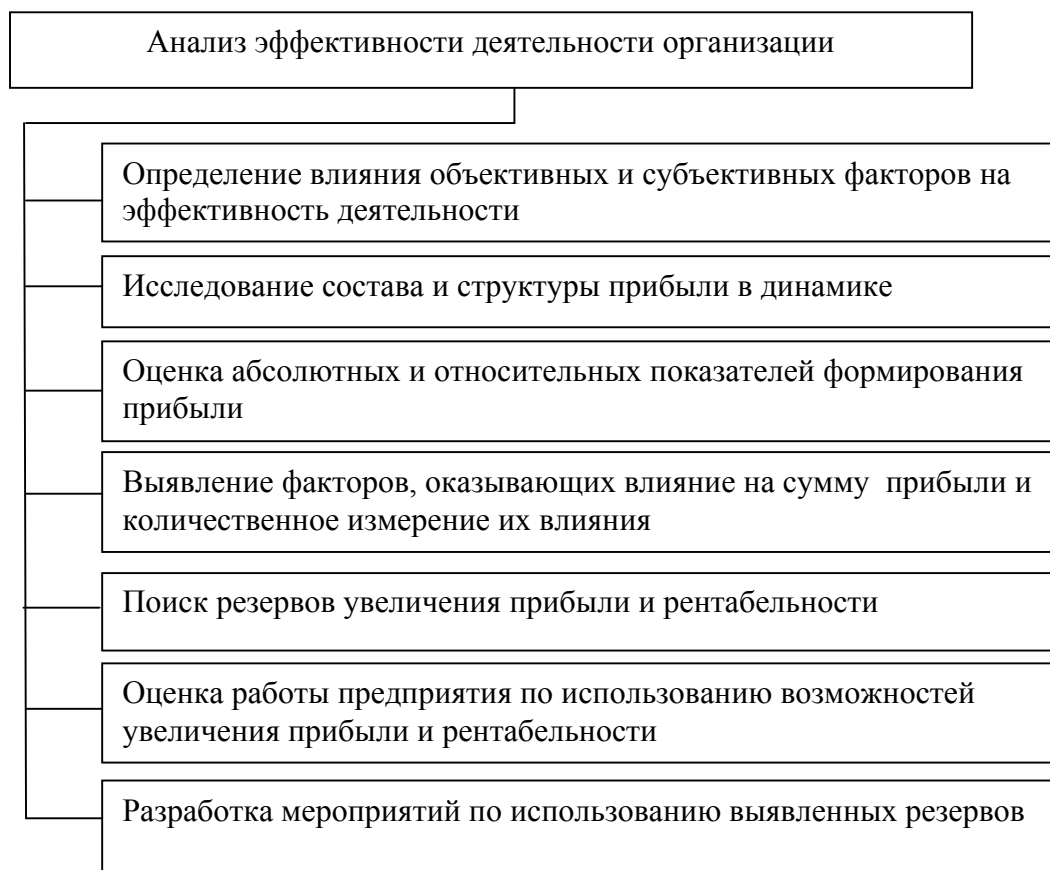


Рисунок 1.1 — Показатели эффективности деятельности организации

Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия может осуществляться в двух аспектах: с точки зрения объема продаж (маркетинговый аспект) и с точки зрения финансовой устойчивости и ликвидности (финансовый аспект). Для наиболее достоверного результата оценку эффективности коммерческой деятельности предприятия медицинского бизнеса следует осуществлять как с финансовой, так и с маркетинговой стороны [20].

Финансовая устойчивость – это экономическая категория, выражающая такую систему экономических отношений, при которых организация формирует платежеспособный спрос, способно при сбалансированном привлечении кредита обеспечивать за счет собственных источников активное инвестирование и прирост оборотных средств, создавать финансовые резервы,

участвовать в формировании бюджета. Таким образом, финансовая устойчивость предприятия предопределяется влиянием совокупности внутренних и внешних факторов. [7]

Можно сказать, что финансовая устойчивость — это комплексное понятие, означающее такое состояние финансовых ресурсов предприятия, их распределение и использование, которое гарантирует и обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Оценка риска является важнейшей составляющей общей системы управления платежеспособностью и финансовой устойчивостью. Она представляет собой процесс определения количественным или качественным способом величины (степени) риска.

Выделяют пять основных областей риска деятельности любого предприятия в условиях рыночной экономики: безрисковая область, область минимального риска, область повышенного риска, область критического риска и область недопустимого риска.

Некоторые ученые-экономисты предлагают определять три показателя финансовой устойчивости фирмы, с целью определения степени риска финансовых средств.

Таковыми показателями являются:

- излишек (+) или недостаток (-) собственных средств $\pm E_c$;
- излишек (+) или недостаток (-) собственных, среднесрочных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат $\pm E_t$;
- излишек (+) или недостаток (-) основных источников для формирования запасов и затрат $\pm E_n$.

Балансовая модель устойчивости финансового состояния имеет следующий вид:

$$F + Z + Ra = Ic + Km + Kt + Rp \quad (1.1)$$

где: F – основные средства и вложения;

Z – запасы и затраты;

Ra – денежные средства, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения и прочие активы;

$Ис$ – источник собственных средств;

Km – среднесрочные, долгосрочные кредиты и заемные средства;

Kt – краткосрочные (до 1 года) кредиты, ссуды, не погашенные в срок;

Rp – кредиторская задолженность и заемные средства.

Для анализа средств, подвергаемых риску, финансовое состояние фирмы следует разделить на пять финансовых областей:

– область абсолютной устойчивости, когда минимальная величина запасов и затрат соответствует безрисковой области;

– область нормальной устойчивости соответствует области минимального риска, когда имеется нормальная величина запасов и затрат;

– область неустойчивого состояния соответствует области повышенного риска, когда имеется избыточная величина запасов и затрат;

– область критического состояния соответствует области критического риска, когда присутствует затоваренность готовой продукции, низкий спрос на продукцию и т.д.;

– область кризисного состояния соответствует области недопустимого риска, когда имеются чрезмерные запасы и затоваренность готовой продукции, и фирма находится на грани банкротства.

Финансовые показатели активности, которые могут быть использованы в оценке эффективности деятельности медицинского учреждения:

– выручка по направлению;

– выручка по клинике;

– маржинальный доход;

– чистая прибыль;

– затраты на административный персонал;

– оптимизация затрат на медицинские материалы и оборудование.

Показатель чистой прибыли интересен собственнику. Все показатели — и финансовые, и нефинансовые, в дальнейшем влияют на мотивацию персонала. Особенно административного, который работает непосредственно в клинике.

Примеры нефинансовых показателей эффективности:

- количество рекламаций (относится как к доктору, так и к администратору);
- направление пациентов (для колл-центров);
- результаты плановых проверок надзорных органов;
- обучение персонала.

В деятельности медицинских учреждений существует основной бюджетный фактор — это фактор, который ограничивает деятельность организации. Ограничивающий бюджетный фактор:

- производственные мощности клиники;
- рабочее время врачей;
- стоимость услуги;
- количество и размер скидок на услуги.

Ограничивающий фактор очень важно выявить в самом начале процесса бюджетирования. Ранняя идентификация играет важную роль в процессе планирования, потому что указывает на то, какой бюджет должен быть подготовлен в первую очередь. Говоря о стоимости услуги, необходимо сказать, что медицинский центр не может до бесконечности поднимать прайс, как и снижать цену. Случаются парадоксальные ситуации, например, когда мы привлекли достаточно много договоров добровольного медицинского страхования, но выручка изменилась несущественно. При анализе причин выяснилось, что в клинике настолько опустили ценник, что в итоге получили переизбыток пациентов, которых мы не можем обслужить. Это не сразу поняли из-за того, что не было единой системы учета, понятной и собственнику, и бухгалтеру. Денег не было из-за того, что услуги предоставлялись за очень дешевую цену [21].

Для эффективной работы, а главное, развития любого бизнеса требуется

определение стратегического направления развития. И медицинский бизнес не является исключением.

Для эффективного движения к цели необходимо контролировать и процесс движения, и результат. Потому что, если не контролировать процесс, узнать о том, что не дошли до результата, можно уже тогда, когда скорректировать уже ничего нельзя. Именно поэтому так важно контролировать процесс движения к цели.

Для эффективного контроля процесса, можно использовать несколько измеримых ключевых показателей работы бизнеса - это:

- количество входящих звонков;
- количество записавшихся на прием пациентов;
- количество принятых пациентов;
- количество пациентов, которые обратились повторно;
- средний чек с одного клиента;
- средняя стоимость привлечения одного пациента.

Можно внедрить дополнительные показатели эффективности работы в любой плоскости. Например, сделать разбивку по сотрудникам для оценки эффективности работы каждого из сотрудников [28].

Также очень эффективным будет прогнозирование отчета о прибылях и убытках. Данная техника очень хорошо помогает понять и спланировать движение входящих и исходящих денежных потоков.

Увеличение доходов медицинской организации благодаря эффективному использованию временно свободных денежных средств. Снижение расходов возможно за счет поиска и привлечения дешевых финансовых ресурсов для финансирования деятельности и соответствующего обеспечения роста стоимости медицинского бизнеса.

1.3 Пути повышения эффективности деятельности медицинских организаций

Для получения максимального эффекта от деятельности медицинского центра важно постоянно проводить работу по повышению эффективности коммерческой деятельности. Разработка мероприятий по совершенствованию должна базироваться на результатах анализа коммерческой деятельности и всесторонней оценки ее эффективности.

При желании увеличить прибыль существует всего два реалистичных варианта:

- 1) общее увеличение оборота услуг за счет увеличения количества услуг (новые и лояльные пациенты) и/или увеличения цены на услуги;
- 2) повышение рентабельности клиники за счет увеличения рентабельности оказываемых услуг (что возможно за счет изменения номенклатуры оказываемых услуг с акцентом на высокорентабельные услуги и/или оптимизацией ценообразования).

Базовыми должны стать мероприятия по совершенствованию информационной обеспеченности, так как эффективное осуществление коммерческой деятельности невозможно без подробной, достоверной и своевременной информации. С этой целью для любой организации целесообразно вести компьютерный учет контрагентов, иметь информационные базы данных (правовых, бухгалтерских и др.). Важно иметь возможность оперативно получать информацию для принятия управленческих решений относительно направлений деятельности.

Для обеспечения эффективности коммерческой деятельности предприятия сферы медицинского бизнеса, необходимо систематически осуществлять ее комплексный анализ, включающий финансово-экономический анализ показателей работы предприятия и маркетинговый анализ рыночной среды и торгового предприятия в ней.

К основным направлениям повышения эффективности коммерческой

деятельности предприятия медицинского бизнеса относятся:

- совершенствование финансовой обеспеченности предприятия;
- обеспечение эффективной работы с клиентами;
- расширение/углубление перечня услуг в зависимости от требований рынка.

Для расширения перечня услуг в зависимости от требований рынка необходимо формирование уникальной концепции частного медицинского учреждения. Перечень последовательно выстроенных задач, которые касаются, прежде всего, менеджмента клиники может следующим образом, рисунок 1.2.

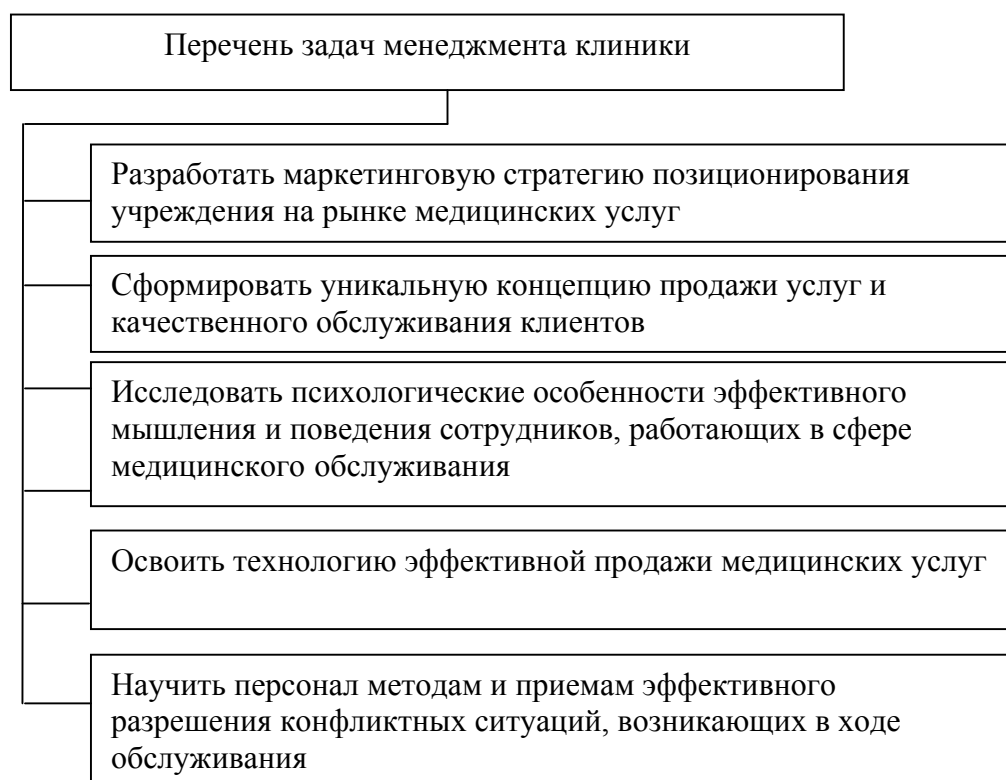


Рисунок 1.2 — Перечень задач менеджмента клиники

Самые главные направления в повышении прибыльности медицинского центра это:

- маркетинг, то есть работа по привлечению первичных клиентов – внешний маркетинг, и работа с уже существующими клиентами – внутренний маркетинг;

- повышение качества работы персонала в рамках философии клиенто-ориентированного сервиса;

- повышение качества ведения врачебного приема докторов медицинского центра, опять же, с точки зрения клиенто-ориентированного сервиса;

- повышение качества медицинской услуги — введение комплексного подхода в лечении клиента.

Увеличить прибыль медицинского центра практически в два раза позволят следующие пять шагов:

1. Увеличить долю звонков и заявок от посетителей сайта (так называемую «конверсию сайта») и системного внешнего маркетинга:

- правильное позиционирование услуг медицинского центра,
- определение его целевой аудитории,
- определение каналов и мероприятий продвижения услуг медицинского центра.

Инструментом внешнего системного маркетинга является грамотно разработанный маркетинг — план и План-график маркетинговых и рекламных мероприятий.

2. Улучшить процент продаж по звонкам и заявкам (так называемую «конверсию продаж»). Для этого необходимо разработать стандарты работы с клиентами для администраторов и менеджеров call-центра, провести обучение работе по этим стандартам и наладить контроль выполнения установленных требований.

3. Повысить средний чек (объем разовой услуги медицинского центра). Для выполнения данной задачи необходимо разработать и внедрить концепцию комплексной программы ведения (лечения) клиента.

4. Увеличивать число потенциальных клиентов на сайте (так называемая «целевая посещаемость»).

5. Организовать систему привлечения повторных обращений клиентов за услугами медицинского центра благодаря системному внутреннему

маркетингу, т.е. необходимо разработать план работы с клиентской базой медицинского центра и планомерно его реализовывать.

Рассмотрим перечень возможных инструментов повышения эффективности деятельности медицинских центров, с оценкой их положительных и отрицательных моментов:

1) подбор «оптимального» соотношения между окладом и % от оказанных услуг позволяют сбалансировать фонд оплаты труда и доходы от работы врачей, объединив в коллективе и врачей с результирующей высокой зарплатой и с невысокими результатами, позволяет провести стратификацию врачей по «прибыльности» и уволить «неэффективных», либо «несервисных», включая тех, кто не умеет «продавать» медицинские услуги;

2) меньшие затраты на маркетинг (врачи сами рекламируют свои услуги).

Побочный эффект:

– рост прибыли достигается ввиду избыточных назначений (почва для конфликта с пациентами и страховщиками);

– отсутствие контроля качества создает условия для возникновения медицинских ошибок;

– формирует медицинскую среду, в которой врачи «состязаются» не в мастерстве, а в количестве заработанных денег. Такой коллектив отторгает многих хороших врачей с более стойкими этическими принципами;

– большой разрыв в доходах врачей одной специальности создает базис для конфликтов;

– у инвестора создается ложное впечатление, что рост доходов клиники отражает рост авторитета клиники и качества оказания медицинской помощи.

3) инструмент «оптимизации» — жесткий прямой прессинг коллектива на тему зарабатывания денег (вне привязки к системе мотивации).

Плюсы с точки зрения инвестора:

– может приводить к достижению финансового результата;

– позволяет быстро отсеять врачей, которые «не настроены на зарабатывание денег».

Побочное действие:

– у руководства клиники создается ложное впечатление того, что они «сделали все для повышения доходности клиники», которое транслируется инвесторам;

– приводит к появлению у врачей тяжелого внутриличностного конфликта «врач–продавец медицинских услуг»;

– многие хорошие врачи, даже способные заработать «для клиники» большие деньги, предпочитают обходить стороной подобные центры.

4) жесткая экономия на расходных материалах и оборудовании.

Плюсы с точки зрения инвестора — прямой экономический эффект.

Побочное действие:

– снижение безопасности и комфорта процедур;

– «вымывание» из клиники высокопрофессионального медперсонала;

– невозможность ввести в прайс услуги, обеспечивающие конкурентоспособность на рынке.

5) экономия на «парамедицинских» сервисах (клининг, ресепшн, пр).

Плюсы с точки зрения инвестора — прямой экономический эффект (в моменте).

Побочное действие:

– снижение уровня клиентского сервиса приводит к падению числа посещений даже при наличии в клинике сильных специалистов;

– «слабость» парамедицинских служб приводит к перераспределению нагрузки на врачей, что снижает эффективность их работы.

6) Экономия на внедрении качественной медицинской информационной системы.

Плюсы с точки зрения инвестора:

– более быстрый «запуск» клиники, отсутствие сложностей по переносу информации работающей клиники в медицинской информационной системы;

– экономия на IT-специалистах и инфраструктуре;

- позволяет принять на работу врачей, не умеющих работать с медицинской информационной системой.

Побочное действие:

- значительное усложнение всех бизнес-процессов клиники и контроля эффективности работы, прогрессивно возрастающие с ростом числа клиентов;

- существенные затруднения на стороне врачей, приводящие, в конечном счете, к удлинению времени приема, снижению числа повторных посещений и снятиям по счетам, выставленным страховщикам.

7) ставка на оказание массовых медицинских услуг с заведомо известной потерей качества (формальные периодические медицинские осмотры, выдача справок, пр.) [6].

Плюсы с точки зрения инвестора — прямой экономический эффект.

Побочное действие:

- юридические и репутационные риски;

- высокий риск медицинских ошибок;

- очень низкая конверсия контингентов в обслуживающиеся за наличный расчет;

- конвейерная работа приводит к блокированию качественных медицинских услуг и общему снижению уровня клиники.

Таким образом, для того, чтобы остаться на плаву, да еще и увеличивать прибыльность медицинского центра необходимо выстраивать четкую систему управления и кропотливо работать по каждому направлению.

Прибыльность медицинского учреждения зависит от успеха реализации мероприятий, кратко описанных выше, оптимальным образом влияющих на эффективность лечебно-диагностического процесса, процессы маркетинга, рекламы, взаимодействия с общественностью (PR), финансирования, технической эксплуатации, мотивации персонала, безопасности, проектного развития, снабжения и логистики. Воздействие на эти компоненты регулирует себестоимость медицинских услуг и уровень доходов предприятия.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ДЦ «АБАКАН»

2.1 Характеристика организации

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ООО ДЦ «Абакан» зарегистрирована по адресу: 655017, республика Хакасия, город Абакан, улица Тараса Шевченко, 85. Директор — Новожилов Виталий Михайлович.

Размер уставного капитала 10 000,0 руб.

Организационная структура ООО ДЦ «Абакан» приведена на рисунке 2.1.

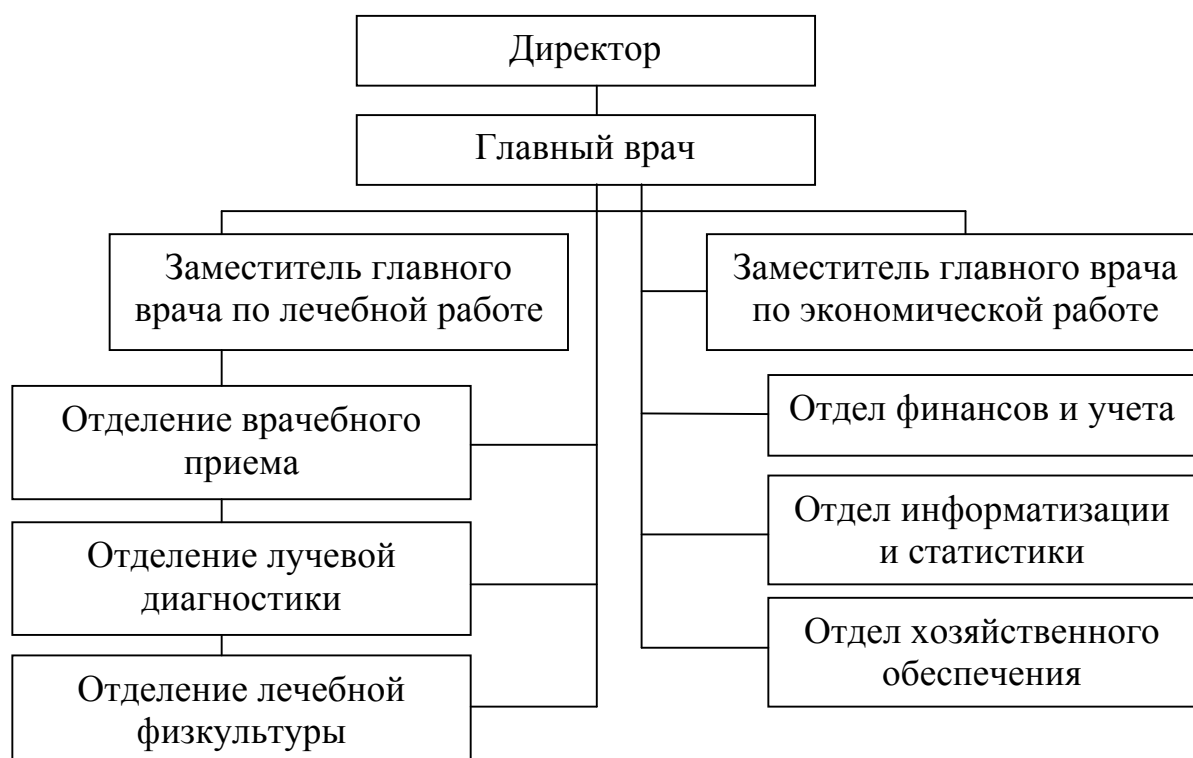


Рисунок 2.1 — Организационная структура ООО ДЦ «Абакан»

ООО ДЦ «Абакан» с момента создания является одной из организаций города Абакана, предоставляющих медицинские услуги на платной основе. В настоящее время в ООО ДЦ «Абакан» работают 42 врача, ведущих прием, 5 врачей рентгенологов, 3 врача и 6 инструкторов в отделении лечебной физкультуры.

Основным видом экономической деятельности является «общая врачебная практика». Направления деятельности ООО ДЦ «Абакан» приведены на рисунке 2.2.

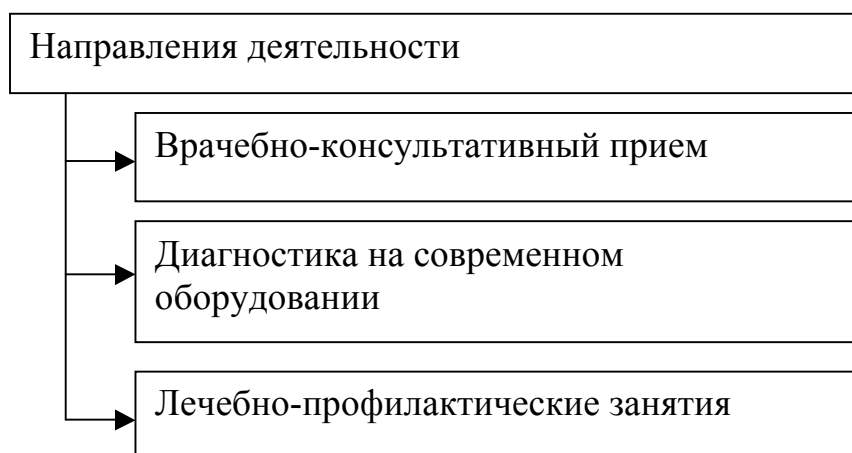


Рисунок 2.2 — Направления деятельности ООО ДЦ «Абакан»

Медицинский центр оснащен современным оборудованием, аналогов которому нет в республике (магнитно-резонансный томограф, компьютерный томограф, рентгеновский остеоденситометр, аппараты УЗИ экспертного класса и др.).

Диагностический центр имеет в своей собственности имущество, являющееся частной собственностью и отвечает по своим обязательствам.

Источниками формирования имущества и финансовых ресурсов больницы являются:

- доход, полученный от реализации продукции (работ, услуг);
- амортизационные отчисления;
- кредиты банков и др. кредиторов;
- безвозмездные или благотворительные взносы, пожертвования организаций, учреждений, граждан;
- иные источники в соответствии с законодательством РФ.

ООО ДЦ «Абакан» имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в учреждении банка, печать со своим наименованием, бланки, фирменную символику.

2.2 Анализ активов баланса

Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, т. е. о вложении его в конкретное имущество и материальные ценности, о расходах предприятия на производство и реализацию продукции и об остатках свободной денежной наличности. Каждому виду размещенного капитала соответствует отдельная статья баланса.

Структура активов баланса ООО ДЦ «Абакан» за 2016 г. представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 — Общий анализ структуры баланса

Актив	Сумма, тыс.руб.	Уд. вес, %	Пассив	Сумма, тыс.руб.	Уд. вес, %
Внеоборотные активы	106 599,0	94,3	Собственный капитал	-34 950,0	-30,9
Оборотные активы	6 479,0	5,7	Заемный капитал	148 028,0	130,9
Баланс	113 078,0	100	Баланс	113 078,0	100

Как видно из таблицы 2.1, основной удельный вес в структуре активов баланса ООО ДЦ «Абакан» за 2016 г. занимают внеоборотные активы, их удельный вес составляет 94,3 %. Удельный вес оборотного капитала 5,7 %. Причиной обусловившей такую структуру активов баланса является профиль деятельности организации — медицинская диагностика, подразумевающий наличие высокотехнологичного, дорогостоящего диагностического оборудования. В структуре пассивов баланса собственный капитал имеет отрицательное значение обусловленное наличием непокрытых убытков, связанных с объемом платежей за использование заемных ресурсов.

Таким образом, внеоборотные и оборотные активы организации покрываются за счет заемных источников. Это дает основания считать ООО ДЦ «Абакан» финансово неустойчивым.

Рассмотрим структуру и динамику имущества ООО ДЦ «Абакан» за 2015-2016 г. в таблице 2.2.

Таблица 2.2 — Анализ структуры и динамики активов ООО ДЦ «Абакан»

Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумме, тыс. руб.	Уд. весеу
Внеоборотные активы	52 822,0	89,6	106 599,0	94,3	53 777,0	4,7
Основные средства	45 730,0	77,6	98 594,0	87,2	52 864,0	9,6
Оборотные активы	6 133,0	10,4	6 479,0	5,7	346,0	-4,7
Запасы, в том числе	4 265,0	7,2	2 795,0	2,5	-1 470,0	-4,8
Дебиторская задолженность	997,0	1,7	1 057,0	0,9	60,0	-0,8
Финансовые вложения		0,0	1 230,0	1,1	1 230,0	1,1
Денежные средства	166,0	0,3	890,0	0,8	724,0	0,5
Прочие оборотные активы	705,0	1,2	507,0	0,4	-198,0	-0,7
Баланс	58 955,0	100	113 078,0	100,0	54 123,0	0,0

Как видно из таблицы 2.2, основной удельный вес в структуре активов занимают внеоборотные средства 89,6 % в 2015 году и 94,3 % в 2016 году, что соответствует профилю деятельности предприятия.

Анализ структуры и динамики активов ООО ДЦ «Абакан» за 2015-2016 гг. позволяет сделать вывод о том, что организация за исследуемый период нарастило объем активов в абсолютном выражении на 54 412 тыс. руб. В их составе основной прирост приходится на основные средства 52 864 тыс. руб.

Удельный вес дебиторской задолженности в 2015 году составил 1,7 %. В 2016 году абсолютное изменение объема дебиторской задолженности составило 60 тыс. руб., удельный вес снизился до 0,9 % в общем объеме активов предприятия. Низкий объем дебиторской задолженности обусловлен тем, что основной поток посетителей центра составляют физические лица, осуществляющие наличный расчет. Анализ оборачиваемости оборотных средств приведен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 — Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	30751,0	71593,0	40842
Краткосрочные текущие активы, тыс. руб.	6133,0	6479,0	346
Оборачиваемость оборотных средств, об.	5,0	11,1	6,1
Продолжительность оборота, дней	72	33	-39

В 2015 году число оборотов оборотных средств в выручке от реализации товаров составляло 5 об., в 2016 году составило 11,1 об. Продолжительность оборота оборотных средств предприятия уменьшилась с 72 дней до 33 дней. Оборачиваемость дебиторской задолженности приведена в таблице 2.4.

Таблица 2.4 — Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонения
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	997,0	1057,0	60,0
в том числе:			0
покупатели и заказчики	997,0	1057,0	60,0
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	30751,0	71593,0	40842,0
Доля дебиторской задолженности в выручке от реализации	3,24	1,48	-1,8
Оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах	30,8	67,7	36,9
Период погашения дебиторской задолженности в днях	12	5	-6

Дебиторская задолженность ООО ДЦ «Абакан» в 2016 году уменьшилась на 60 тыс. руб., данный факт при увеличении объема выручки в 2016 году на 40 842 тыс. руб. повлиял на снижение доли дебиторской задолженности в выручке от реализации с 3,24 % до 1,48 %. Соответственно, увеличилась оборачиваемость дебиторской задолженности, и уменьшился период погашения с 12 до 5 дней. Рассмотрим состояние и использование оборотных средств ООО ДЦ «Абакан» за 2015-2016 гг. в таблице 2.5.

Таблица 2.5 — Состояние и использование оборотных средств

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения
Средняя величина оборотных средств, тыс. руб.	9 440,0	6306,0	-3133,5
в том числе:			0
- материальных оборотных средств	5 471,0	3530,0	-1941,0
- средств в расчетах	2 034,0	1027,0	-1006,5
- денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	235,0	1060,0	825,0
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,3	11,4	8,1
Длительность оборота, дн.	112	32	-80
Коэффициент закрепления	0,01	0,03	0,0
Доля оборотных средств в валюте баланса, %	16,0	5,6	-10,4
Материалоотдача, руб.	3,3	11,4	8,1
Материалоемкость, руб.	0,3	0,1	-0,2

Анализ состояния и использование оборотных средств ООО ДЦ «Абакан» за 2015-2016 гг. показывает, что средняя величина оборотных средств за исследуемый период снизилась на 3133,5 тыс. руб.

Снижение объема оборотных средств, связано с уменьшением среднего объема средств в расчетах на 1 006,5 тыс. руб. и материальных запасов на 1 941 тыс. руб. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств за исследуемый период повысился с 3,3 оборотов до 11,4 оборотов, что позволило снизить длительность оборота на 80 дней.

Показатель материалоотдачи показывает, что на каждый рубль, вложенный в материальные запасы, организация получает 3,3 руб. прибыли в 2015 году и 11,4 руб. в 2016 году, что свидетельствует об эффективности использования материальных запасов предприятия. На 1 руб. товарной продукции приходится 10 копеек материальных затрат.

Таким образом, структуру имущественных ресурсов ООО ДЦ «Абакан» можно оценить как эффективную. Далее необходимо рассмотреть состав источников имущественных ресурсов предприятия.

2.3 Анализ пассивов баланса

Анализ состава и структуры источников финансовых ресурсов предприятия ООО ДЦ «Абакан» представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 — Структура источников финансовых ресурсов ООО ДЦ «Абакан»

Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Всего источников:	58 955,0	100,0	113 078,0	100,0	54 123,0	91,80
в том числе:						
-собственных	-23 857,0	-40,5	-34 940,0	-30,9	-11 083,0	9,6
- заемных	82 812,0	140,5	148 018,0	130,9	65 206,0	-9,6
из них:					0	
- долгосрочных	938,0	1,6	71 597,0	63,3	70 659,0	61,7
- краткосрочных	81 874,0	138,9	76 421,0	67,6	-5 453,0	-71,3

Как видно из таблицы 2.6, на начало периода соотношение собственных и заемных средств распределялось в пользу заемных ресурсов, удельный вес которых составлял 140,5 % в общем объеме источников финансирования предприятия в 2015 году и 130,9 % в 2016 году.

Рассмотрим более детально структуру и динамику заемного капитала ООО ДЦ «Абакан» в таблице 2.7.

Таблица 2.7 — Структура и динамика заемного капитала по категориям кредиторов

Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Всего заемного капитала	82 812,0	100,0	148 018,0	100,0	65 20,0	-0,2
Кредиты и займы	55 302,0	66,8	113 333,0	76,6	58 031,0	9,8
Кредиторская задолженность	27 510,0	33,2	34 685,0	23,4	7 175,0	-9,8
-поставщики	22 304,0	81,1	30 119,0	86,8	7 815,0	5,8
-работники предприятия	2 647,0	9,6	2 452,0	7,1	-195,0	-2,6
-соцстрах	1 831,0	6,7	1 387,0	4,0	-444,0	-2,7
-бюджет	583,0	2,1	544,0	1,6	-39,0	-0,6
-прочие кредиторы	145,0	0,5	183,0	0,5	38,0	0,0

По данным таблицы 2.7, можно судить о том, что заемный капитал ООО ДЦ «Абакан» представлен главным образом кредитами и займами, удельный вес которых в структуре заемного капитала предприятия составляет 66,8 % на начало периода и 76,6 % на конец исследуемого периода.

Основную долю в структуре кредиторской задолженности занимает задолженность перед поставщиками и подрядчиками. Ее объем в структуре кредиторской задолженности за 2015 год составлял 81,1 % в 2016 году 86,8 %. Доля задолженность перед персоналом организации в 2015 году составляла 9,6 % в 2016 году – 7,1 %. Задолженность по налогам и сборам занимает 2,1 % в 2015 году и 1,6 % в 2016 году. За исследуемый период кредиторская задолженность предприятия увеличилась на 7175 тыс. руб.

Задолженность по кредитам и займам увеличилась на 58 031 тыс. руб. Кредиты и займы являются как краткосрочными, так и долгосрочными.

2.4 Показатели ликвидности и финансовой устойчивости организации

Анализ финансовой деятельности является элементом анализа финансово-экономической деятельности, который в свою очередь относится к анализу финансово-хозяйственной деятельности.

Основной целью проведения анализа финансовой деятельности предприятий является получение объективной оценки их платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и эффективности деятельности.

Информационной основой для проведения анализа финансовой деятельности ООО ДЦ «Абакан» является бухгалтерский баланс (Приложение А) и отчет о финансовых результатах за 2016 год (Приложение Б).

Агрегированный аналитический баланс ООО ДЦ «Абакан» за 2015-2016 гг. приведен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Агрегированный аналитический баланс тыс. руб.

Статьи	2015 г.	2016 г.
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	166	2 120
2. Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы	997	1 057
3. Запасы и затраты	4 265	2 795
4. Прочие активы	705	507
Всего текущих активов (оборотных средств)	6133	6479
5. Имобилизованные средства (внеоборотные активы)	52 822	106 599
Итого активов (имущество)	58 955	113 078
1. Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы	27 510	34 685
2. Краткосрочные кредиты и займы	54364	41736
Всего краткосрочный заемный капитал (краткосрочные обязательства)	81 874	76 421
3. Долгосрочный заемный капитал (долгосрочные обязательства)	938	71597
4. Собственный капитал	-23 857	-34 940
Итого пассивов	58 955	113 078

Данные таблицы 2.8 свидетельствуют о том, что в 2015 года валюта баланса ООО ДЦ «Абакан» составляла 58 955 тыс. руб. В 2016 году наблюдается увеличение валюты баланса до 113 078 тыс. руб., что свидетельствует о росте масштабов деятельности предприятия. Негативно характеризует баланс предприятия состояние собственного капитала, абсолютный показатель которого в 2015 и в 2016 гг. имеет отрицательное значение, с тенденцией снижения. Это означает, что собственного капитала не хватает для обеспечения запасов и затрат. Далее сгруппируем активы и пассивы баланса ООО ДЦ «Абакан» по степени ликвидности в таблице 2.9.

Таблица 2.9 — Группировка статей баланса тыс. руб.

Актив	2015 г.	2016 г.	Пассив	2015 г.	2016 г.
Наиболее ликвидные активы, Анл	166,0	2 120,0	Наиболее срочные обязательства, Пнс	27 510,0	34 685,0
Быстро реализуемые активы, Абр	1702,0	1 564,0	Краткосрочные обязательства, Пкс	54364,0	41736,0
Медленно реализуемые активы, Амр	4 265,0	2 795,0	Долгосрочные обязательства, Пдс	938,0	71597,0
Трудно реализуемые активы, Атр	52 822,0	106 599,0	Постоянные пассивы, Пп	-23 857,0	-34 940,0
Итого	58 955,0	113 078,0		58955,0	113078,0

По данным таблицы 2.9, основываясь на внешних признаках ликвидности и платежеспособности, ООО ДЦ «Абакан» нельзя признать платежеспособной организацией. В 2016 году увеличился объем наиболее срочных и долгосрочных обязательств. Наиболее срочные обязательства предприятия не покрываются наиболее ликвидными и быстрореализуемыми активами. Постоянные пассивы по условиям выполнения неравенства платежеспособности должны превышать труднореализуемые активы. За 2015-2016 гг. ООО ДЦ «Абакан» не является платежеспособным, а его баланс ликвидным. Важными экономическими показателями являются коэффициенты ликвидности, анализ которых представлен в таблице 2.10.

Таблица 2.10 — Расчет коэффициентов ликвидности

Расчет коэффициентов ликвидности	2015 г.	2016 г.	Нормативное значение	
			Отечественные нормативы	Зарубежные нормативы
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,002	0,028	$\geq 0,1$	$\geq 0,2$
Коэффициент критической ликвидности	0,023	0,048	$\geq 0,7-0,8$	$\geq 1,5$
Коэффициент текущей ликвидности	0,075	0,085	$\geq 1,2-1,5$	$\geq 2,0$

Коэффициент абсолютной ликвидности указывает на то, что наиболее ликвидных активов недостаточно для покрытия наиболее срочных обязательств.

Анализ коэффициента критической ликвидности показывает, насколько быстро можно погасить краткосрочные обязательства оборотными активами, в 2016 году, данный коэффициент составил 0,048, что отрицательно характеризует организацию с точки зрения платежеспособности. Значение коэффициента текущей ликвидности ниже нормативного значения, то есть если бы организация реализовала все свои оборотные активы, можно было бы покрыть только 8,5 % текущих обязательств, рисунок 2.3.

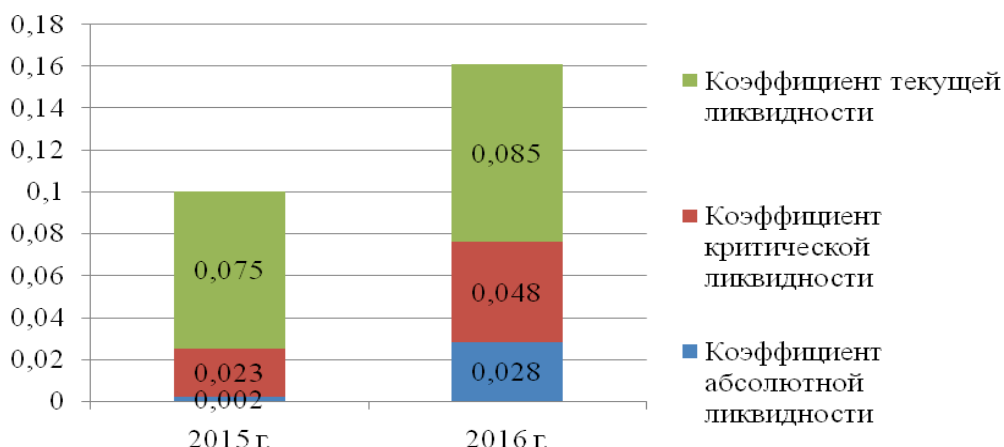


Рисунок 2.3 — Динамика коэффициентов ликвидности

Условием финансовой устойчивости организации является наличие у нее активов, по составу и объемам отвечающих задачам ее перспективного развития, и надежных источников их формирования. Для оценки состояния

запасов и затрат используем данные, приведенные в таблице 2.11.

Таблица 2.11 — Анализ источников формирования

тыс. руб.

Показатели	Годы		Отклонения
	2015	2016	
1. Источники собственных средств	-23 857	-34 940	-11 083
2. Основные средства и вложения	45 730	98 594	52 864
3. Наличие собственных оборотных средств	-69 587	-133 534	-63 947
4. Долгосрочные и среднесрочные кредиты	938	71597	70 659
5. Наличие собственных долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-68 649	-61 937	6 712
6. Краткосрочные кредиты и займы	54364	41736	-12 628
7. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	-14 285	-20 201	-5 916
8. Общая величина запасов и затрат	4 265	2 795	-1 470
9. Излишек или недостаток собственных оборотных средств	-73 852	-136 329	-62 477
10. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-72 914	-64 732	8 182
11. Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат	-18 550	-22 996	-4 446

Данные анализа в таблице 2.11 свидетельствуют, что у ООО ДЦ «Абакан» в 2016 году недостаток собственных оборотных средств составляет 133 534 тыс. руб. Недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат в 2016 году равен 20 201 тыс. руб., что больше чем в 2015 году на 5 916 тыс. руб. Относительные показатели финансовой устойчивости ООО ДЦ «Абакан» представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 — Показатели финансовой устойчивости

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения
1. Коэффициент автономии	-0,40	-0,31	0,10
2. Коэффициент обеспеченности запасов	-16,32	-47,78	-31,46
3. Коэффициент обеспеченности оборотных средств	-0,18	-0,42	-0,24
4. Коэффициент маневренности	-2,92	-3,82	-0,90
5. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	-0,79	-0,67	0,12

Как видно из таблицы 2.12, практически все показатели дают отрицательную оценку финансовой устойчивости. Для финансово устойчивого предприятия коэффициент автономии должен быть больше 0,5, у предприятия - 0,31, то есть организация, реализовав активы, не сможет расплатиться по обязательствам и сохранить за собой права владения организацией.

ООО ДЦ «Абакан» финансируется за счет заемного капитала, значение коэффициента в 2015 году -0,67, в динамике отмечается увеличение соотношения собственных и заемных средств, в сторону увеличения собственных на 0,12. То есть, можно сделать вывод о том, что собственный капитал не обеспечивает необходимое покрытие материальных активов.

Рентабельность производства, активов и продаж вообще отсутствует так как организация не получила в 2015 году прибыль а получила только убыток, что свидетельствует о том, что организация неэффективно и близко к банкротству.

На основе рассчитанных показателей можно сделать вывод, что финансовая ситуация, сложившаяся в ООО ДЦ «Абакан» нуждается в улучшении, организация не имеет достаточное количество собственных средств, основные показатели деятельности общества за исследуемый период имеют отрицательную динамику: произошло значительное увеличение суммы долгосрочных обязательств, общей величины заемных средств.

Долгосрочные и краткосрочные обязательства имеют динамику роста на конец периода. Все медицинское оборудование для оснащения центра приобретено в кредит.

Следует сказать, что инвестиции, сделанные в основные производственные фонды организации за период ее деятельности, являются вложением в реализацию основной деятельности центра – диагностический профиль. Окупаемость диагностического оборудования имеет длительный период, обусловленный его высокой стоимостью. Поэтому важное значение имеет эффективность его использования.

2.5 Оценка эффективности деятельности организации

Экономический эффект предполагает какой-либо полезный результат, выраженный в стоимостной оценке. Обычно в качестве полезного результата выступают прибыль или экономия затрат и ресурсов. Экономический эффект – величина абсолютная, зависящая от масштабов производства и экономии затрат.

Экономическая эффективность — это соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами труда, ресурсами. Экономическая эффективность зависит от экономического эффекта, а также от затрат и ресурсов, которые вызвали данный эффект. Таким образом, экономическая эффективность — величина относительная, получаемая в результате сопоставления эффекта с затратами и ресурсами.

Под результатами в экономике понимается итог использования или применения ресурсов. В состав ресурсов предприятия включаются основные производственные фонды, оборотные средства, персонал и т.д., которые необходимы для обеспечения нормального протекания процесса производства

Далее проанализируем показатели финансовых результатов деятельности ООО ДЦ «Абакан» за 2015 -2016 гг. в таблице 2.13.

Таблица 2.13 — Финансовые результаты

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от продаж	30 751,0	71 593,0	40 842,0	132,8
Полная себестоимость	47 880,0	78 323,0	30 443,0	63,6
Прибыль (убыток) от продаж	-23 017,0	-6 730,0	16 287,0	-70,8
Проценты к уплате	0	4 970,0	4 970,0	
Прочие доходы	189,0	135	-54,0	-28,6
Прочие расходы	997,0	736	-261,0	-26,2
Прибыль (убыток) до налогообложения	-23 825,0	-12 301	11 524,0	-48,4
Налоги	0	0	0	
Прибыль чистая	-19 075,0	-9 949,0	9 126,0	-47,8

Анализ данных таблицы 2.13 свидетельствует о том, что в 2016 году

организация получила убытки по основной деятельности в размере 6 730 тыс. руб., по сравнению с 2015 годом сумма убытков уменьшилась на 16 287 тыс. руб., темп снижения составил 70,8 %.

Причиной убытков является высокая себестоимость продаж. Темп увеличения себестоимости 63,6 %, что в абсолютном выражении составило 30 433 тыс. руб. Рост выручки от реализации услуг в 2016 году составил 40 842 тыс. руб., темп роста выручки 132,8 %.

Сумма процентов к уплате в 2016 году составила 4 970 тыс. руб. Чистый убыток организации в 2016 году составил 9 949 тыс. руб., что на 9126 тыс. руб. меньше чем в 2015 году.

Анализ показателей деловой активности включает расчет критериев экономической эффективности деятельности предприятия, исчисленные по выручке от реализации, таблица 2.14.

Таблица 2.14 — Показатели деловой активности

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения
Коэффициент деловой активности	0,52	0,63	0,11
Фондоотдача основных средств	0,51	0,62	0,12
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	5,01	11,05	6,04
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	-1,29	-2,05	-0,76
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	0,37	0,48	0,11

По данным таблицы 2.14, значение коэффициентов деловой активности и оборачиваемости оборотных активов меньше 1, организация, вкладывая средства в имущество, получает отдачу в размере в пределах 52 коп на 1 рубль выручки в 2015 году и 63 копейки в 2016 году..

Значение коэффициента фондоотдачи основных средств составило в 2016 году 62 копейки на 1 рубль выручки. Коэффициенты оборачиваемости собственного капитала имеет отрицательной значение (- 2,05), что обусловлено полученными убытками. За анализируемый период не наблюдается повышение показателей деловой активности ООО ДЦ «Абакан».

Показатели рентабельности рассчитываются как отношение показателей

прибыли к показателям средних за отчетный год активов предприятия. В качестве показателя прибыли могут использоваться валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности, чистая прибыль, таблица 2.15.

Таблица 2.15 — Показатели рентабельности, процент, %

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения
Рентабельность продаж	-74,85	-9,40	65,45
Рентабельность основной деятельности	-48,07	-8,59	39,48
Рентабельность активов	-40,41	-10,88	29,53
Рентабельность собственного капитала	41,70	54,59	12,89

Согласно данных таблицы 2.15, за 2015 год все показатели рентабельности, рассчитанные на различных стадиях прибыли, имеют отрицательное значение, ввиду полученного убытка.

Деятельность ООО ДЦ «Абакан» за 2015- 2016 гг. можно признать полностью нерентабельной и неэффективной.

Рентабельность продаж, рассчитанная по валовой прибыли, за 2016 год составила (-9,4 %) и повысилась за отчетный год на 65,49 процентных пункта. Показатель рентабельности основной деятельности свидетельствует о том, что на каждый рубль затрат получен убыток в размере 8,59 копеек на 1 руб. такое значение рентабельности основной деятельности отрицательно характеризует деятельность предприятия.

Рентабельность активного капитала за 2016 год составляет (-10,88 %). Такой уровень рентабельности активов недостаточен. Рентабельность собственного капитала в 2016 году имеет положительное значение и равна 54,59 %.

Таким образом, основной проблемой исследуемой организации является низкая эффективность деятельности, высокий уровень затрат на обслуживание заемных ресурсов и низкая деловая активность.

2.6 Управленческий анализ

Формирование информации о затратах производится ООО ДЦ «Абакан» путем определения первичных затрат, группировка которых производится по структурным подразделениям, видам услуг, статьям затрат.

Проанализируем состав и динамику затрат ООО ДЦ «Абакан» за 2015-2016 гг. в таблице 2.16.

Таблица 2.16 — Структура и динамика затрат ООО ДЦ «Абакан»

Виды затрат	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Материальные затраты	6 655,0	13,7	21 745,0	27	15 090,0	226,8
Затраты на оплату труда	29 274,0	60,3	35 758,0	44,4	6 484,0	22,1
Отчисление в фонд на соц. страхование	1 506,0	3,1	2 577,0	3,2	1 071,0	71,1
Амортизация основных средств	10 444,0	21,5	19 329,0	24	8 885,0	85,1
Прочие затраты	680,0	1,4	1 128,0	1,4	447,0	65,8
Полная себестоимость	48 575,0	100	80 537,0	100	31 962,0	65,8

Как видно из таблицы 2.16, за исследуемый период произошло увеличение затрат на 31 962 тыс. руб. Наибольший рост отмечается по затратам на оплату труда, что связано с увеличением численности медицинского персонала. Увеличение данной статьи затрат произошло на 6 484 тыс. руб.

Уровень материальных затрат повысился на 15 090 тыс. руб., темп роста составил 226,8 %. Амортизация основных средств составляет 21,5 % в 2015 году и 24 % в 2016 году, что обусловлено большим объемом основных фондов в структуре активов организации.

За 2015-2016 гг. диагностический центр расширил профиль приема специалистов. На данный момент в ООО ДЦ «Абакан» ведут прием высококвалифицированные специалисты всех профилей: терапевты, неврологи, эндокринологи, гастроэнтерологи, кардиологи и др.

Использование трудовых ресурсов характеризуется таким показателем,

как среднесписочная численность линейных и функциональных работников. Состав и структура кадров ООО ДЦ «Абакан» по категориям работающих приведена в таблице 2.17.

Таблица 2.17 — Состав и структура кадров по категориям работающих, чел.

Категории работающих	2015 г.		2016 г.	
	кол-во	уд. вес, %	кол-во,	уд. вес, %
Руководители	5	6,5	5	6,4
Специалисты, ведущие прием (врачи)	32	41,6	35	44,9
Средний медицинский персонал	31	40,3	30	38,5
Прочий персонал	9	11,7	8	10,3
Всего работающих	77	100	78	100

Из вышеприведенной таблицы 2.17 видно, что удельный вес составляют специалисты, ведущие прием 41,6 % в 2015 году и 44,9 % в 2016 году. Средний медицинский персонал занимает 40,3 % в 2015 году и 38,5 % в 2016 году.

Анализ движения рабочей силы ООО ДЦ «Абакан» за 2015-2016 гг. приведен в таблице 2.18.

Таблица 2.18 — Анализ движения рабочей силы ООО ДЦ «Абакан»

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
			абс.	отн.
Среднесписочная численность работников	77	78	1	1,3
Принято работников	4	5	1	25,0
Выбыло работников	3	4	1	33,3
в том числе:			0	
-по собственному желанию	3	3	0	0,0
-за нарушение трудовой дисциплины	0	0	0	
Коэффициент оборота по приему	5,2	6,4	1,2	23,4
Коэффициент оборота по выбытию	3,9	5,1	1,2	31,6
Коэффициент текучести кадров	0,75	0,8	0,05	6,7

Как видно из таблицы 2.18, среднесписочная численность персонала ООО ДЦ «Абакан» изменилась на 1 чел. в абсолютном отношении и на 1,3 % в относительном. Изменение прибывших и выбывших работников составляет

также 1 чел., соответственно коэффициент оборота по приему и коэффициент оборота по выбытию равны, и составляют 1,2 %. Коэффициент текучести кадров составил 0,75 % в 2015 году и 0,8 % в 2016 году, что указывает на то, что текучесть кадров незначительная.

Анализ структуры и состава фонда оплаты труда ООО ДЦ «Абакан» за 2015-2016 гг. приведен в таблице 2.19.

Таблица 2.19 — Анализ состава и структуры заработной платы работников

Наименование	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Фонд заработной платы, всего	29 274,0	100	35 758,0	100	6 484,0	22,1
В том числе:					0	
-выплаты по окладам и сдельным расценкам	12 968,0	44,3	16 127,0	45,1	3 158,0	24,4
-стимулирующие выплаты	3 103,0	10,6	3 969,0	11,1	866	27,9
-выплаты компенсирующего характера	849,0	2,9	751	2,1	-98	-11,5
-выплаты по районным коэффициентам и % надбавкам	9 368,0	32	11 335,0	31,7	1 968,0	21,0
-выплаты за неотработанное время	2 986,0	10,2	3 576,0	10	590,0	19,8

Как видно из таблицы 2.19, фонд заработной платы за исследуемый период увеличился, что в абсолютном значении составило 6 484 тыс. руб.

В состав заработной платы работников организации за 2015-2016 гг. входят: выплаты по окладам и сдельным расценкам; стимулирующие выплаты; выплаты компенсирующего характера; выплаты по районным коэффициентам; выплаты за неотработанное время.

Наибольший удельный вес в структуре заработной платы работников ООО ДЦ «Абакан» 2015-2016 гг. занимают выплаты по окладам и сдельным расценкам — 44,3 % в 2015 г., 45,1 % в 2016 г.; далее — выплаты по районным коэффициентам – 32 % в 2015 г., 31,7 % в 2016 г. Выплаты за неотработанное время составляют 10 % в общей структуре заработной платы.

На рисунке 2.3, представлена структура фонда оплаты труда ООО ДЦ «Абакан» за 2016 год.

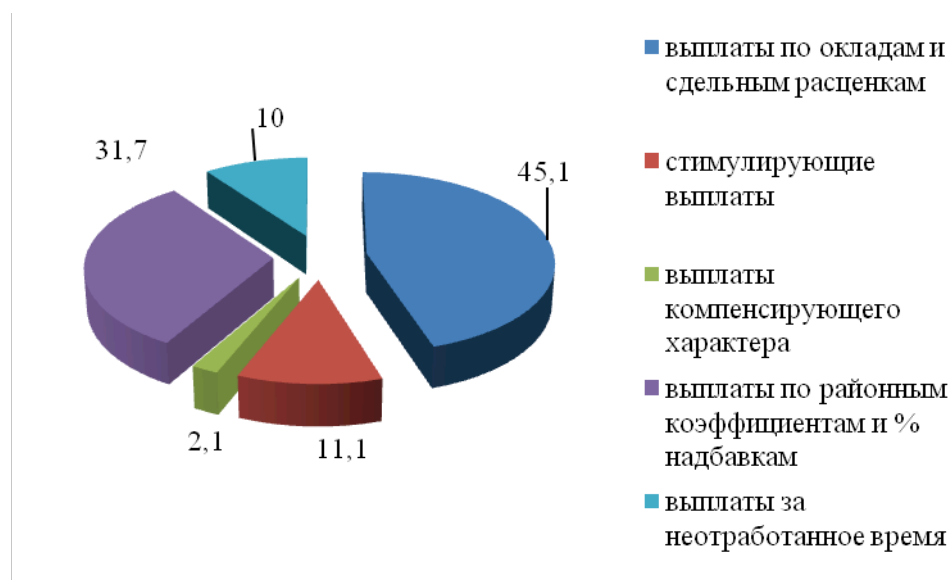


Рисунок 2.4 — Структура фонда оплаты труда за 2016 год

Как видно на рисунке 2.3, выплаты по окладам и сдельным расценкам составляют 45,1 % в общем объеме фонда оплаты труда. Выплаты по районным коэффициентам составляют 31,7 %. Удельный вес стимулирующих выплат составляет 11,1 %. Наименьший удельный вес приходится на выплаты компенсирующего характера 2,1 %.

К дополнительной заработной плате, относятся все установленные законодательством выплаты за неотработанное в организации время. Анализ выплат персоналу ООО ДЦ «Абакан» за неотработанное время 2015-2016 гг. приведен в таблице 2.20.

Таблица 2.20 — Анализ выплат за неотработанное время 2015-2016 гг.

Состав выплат	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Выплаты за неотработанное время, всего:	2986	100	3576	100	590	19,8
В том числе: оплата ежегодных и дополнительных отпусков	2986	100	3576	100	590	19,8

Как видно из таблицы 2.20, в составе выплат за неотработанное время основную долю занимает оплата основных и дополнительных отпусков

работников — 98,6 %, оставшаяся часть приходится на оплату учебных отпусков. Производительность труда характеризуется объемом работ, произведенным одним работником в единицу времени

Анализ показателей эффективности использования труда и заработной платы ООО ДЦ «Абакан» представлены в таблице 2.21.

Таблица 2.21 — Исходные данные для расчета показателей эффективности использования труда и заработной платы ООО ДЦ «Абакан»

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
			Абс.	%
Выручка от продаж	30751	71593	40842	132,8
Численность всего, в т.ч.	77	78	1	1,3
Административно-управленческий персонал	5	5	0	0,0
Основной производственный персонал	63	65	2	3,2
Вспомогательный персонал	9	8	-1	-11,1
Фонд заработной платы	29274	35758	6484	22,1
Чистая прибыль	-19075	-9949	9126	-47,8

На основании данных таблицы 2.21, проанализируем показатели эффективности использования труда и заработной платы на предприятии в аналитической таблице 2.22.

Таблица 2.22 — Анализ показателей эффективности использования труда и заработной платы ООО ДЦ «Абакан»

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
			Абс.	отн.
Коэффициент эффективности использования рабочей силы, тыс. руб./чел	-247,7	-127,6	120,2	-48,5
Уровень расходов на оплату труда, %	95,2	49,9	-45,3	-47,5
Производительность труда, тыс.руб./чел.,	399,4	917,9	518,5	129,8
в том числе: административно-управленческого персонала	6150,2	14318,6	8168,4	132,8
основного производственного персонала	488,1	1101,4	613,3	125,7
- вспомогательного персонала	3416,8	8949,1	5532,3	161,9
Зарплатоотдача	1,1	2,0	1,0	90,6
Коэффициент эффективности использования заработной платы	10,21	18,8	8,6	84,1
Показатель зарплатоемкости	-0,65	-0,28	0,4	-57,3
Фонд заработной платы на 1 среднесписочного работника, тыс.руб./чел.	380,2	458,4	78,3	20,6

Как показывает проведенный анализ показателей эффективности использования труда и заработной платы ООО ДЦ «Абакан», в 2016 г. по сравнению с 2015 г. наблюдается увеличение всех показателей. Это свидетельствует об эффективности труда и заработной платы ООО ДЦ «Абакан». Темп роста заработной платы основного персонала опережает темп роста оплаты труда административно-управленческого персонала. Коэффициент эффективности использования рабочей силы увеличился с 14,6 тыс. руб./чел. до 29,1 тыс. руб./чел. Коэффициент эффективности использования заработной платы увеличился с 10,21 до 18,8 руб. Производительность труда возросла на 129,8 %, уровень расходов на оплату труда в выручке от продажи товаров снизился с 95,2 % до 49,9 %

Проанализируем показатели использования основных средств ООО ДЦ «Абакан» в таблице 2.23.

Таблица 2.23 — Анализ состояния и оценки эффективности использования основных средств ООО ДЦ «Абакан»

Показатели	Наличие и движение основных средств				среднегодовая стоимость в 2015 г.	среднегодовая стоимость за 2016 г.	Отклонения от 2015 г.	
Основные производственные фонды, тыс. руб.	36809	89347	15238	110918	32397	73863,5	41467	128,0
Амортизация основных средств, тыс. руб.	4623	-	-	12324	-	-	7701	166,58
Фондовооруженность, руб.	420,7	-	-	947,0	-	-	526,2	125,1
Фондоотдача основных средств, руб.	0,9	-	-	1,0	-	-	0,0	2,1
Коэффициент износа, %	14,7	-	-	33,5	-	-	18,8	128,0
Коэффициент обновления, %	2,5	-	-	2,4	-	-	-0,1	-2,9
Коэффициент выбытия, %	0,0	-	-	0,4	-	-	0,4	1969,9
Доля основных средств в валюте баланса, %	55,0	-	-	65,3	-	-	10,4	18,9

Как показывают данные таблицы 2.23, среднегодовая стоимость основных фондов ООО ДЦ «Абакан» составляла в 2015 году 32 397 тыс. руб. к 2016 году среднегодовая стоимость увеличилась до 73 863,5 тыс. руб. относительные изменения составили 128 %. При этом, возрос показатель фондоотдачи а показатель фондовооруженности снизился, что говорит об эффективном использовании основных фондов предприятия.

Коэффициент обновления выше, чем коэффициент выбытия, что указывает на интенсивность обновления в 2016 году.

Коэффициент износа указывает на то, что оборудование пригодное к эксплуатации составляет 66,5 % от объема основных фондов.

Таким образом, управленческий анализ деятельности ООО ДЦ «Абакан» показал, что организация оснащена новейшим медицинским оборудованием, укомплектована квалифицированным медицинским персоналом, ведущим врачебный прием, профилактический прием или лечебную физкультуру.

Уровень оплаты труда медицинского персонала является достаточно высоким, текучесть кадров низкая.

2.7 Заключительная оценка деятельности организации

С помощью анализа финансового состояния ООО ДЦ «Абакан» изучена тенденция развития, исследованы факторы изменения результатов деятельности, которые позволят обосновать планы и управленческие решения, осуществить контроль за их выполнением, выявить резервы повышения эффективности производства, оценить результаты деятельности предприятия, для того чтобы в конечном итоге выработать стратегию его развития.

ООО ДЦ «Абакан» действует на рынке медицинских услуг г. Абакана третий год. Организация является единственной в Республике Хакасия по степени оснащения современным медицинским диагностическим оборудованием.

По уровню сервиса и оказываемых услуг частные клиники довольно

сильно отличаются от государственных. Это объясняется тем, что частные клиники имеют вполне определенный коммерческий интерес, и поэтому вынуждены предоставлять клиенту качественную услугу, чтобы тот не обратился к конкурентам.

Большой объем произведенных инвестиций в оснащение организации новейшим оборудованием требует затрат на обслуживание заемных ресурсов которые носят как долгосрочный, так и краткосрочный характер.

В ходе проведенного исследования оценки платежеспособности и финансовой устойчивости ООО ДЦ «Абакан» за период с 2015 по 2016 гг. выяснено, что в течение исследуемого периода организация переживает определенные финансовые трудности, основной проблемой финансовой неустойчивости предприятия является недостаток собственных средств для формирования запасов. Однако на конец исследуемого периода наметилась тенденция улучшения показателей, в частности снижение объема заемных ресурсов в 2016 году и снижение суммы непокрытого убытка.

Финансовое состояние организации является неустойчивым, так как при неблагоприятных изменениях внешней среды организация не сможет сохранить способность нормального функционирования, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

– организация имеет недостаточный уровень обеспеченности собственными средствами, о чем свидетельствует значение доли оборотных активов формируемых за счет собственного капитала, которое имеет отрицательное значение, как и все коэффициенты финансовой устойчивости, причиной чему является убыток, полученный в 2015 и в 2016 гг.

– большая их часть собственных средств, вложена организацией в ту часть имущества, которая непосредственно обеспечивает получение основного дохода, а именно – в основные производственные фонды;

– организация является нерентабельной, так как результаты от реализации услуг не покрывают издержки обращения и, не образуют сумму

прибыли, достаточную для нормального функционирования.

Таким образом, для достижения цели исследования на основе проведенного анализа финансовой деятельности организации необходимо:

- оценить резервы повышения эффективности производства;
- наметить управленческие решения по использованию производственных факторов;
- определить перспективы развития исследуемой организации на основе повышения финансовых результатов.

Исследуемая организация имеет резервы увеличения прибыли и рентабельности. К ним относятся: увеличение объема производства и реализации и снижение удельной себестоимости услуг.

По результатам исследования ООО ДЦ «Абакан» рекомендовано:

- использование эффективных инструментов, которые предлагает система управленческого учета, который является одним из наиболее эффективных средств планирования и прогнозирования деятельности предприятия;
- применять методику периодической (поквартальной) диагностики факторов, оказывающих наиболее значительное влияние на изменение финансовых результатов организации;
- сформировать рациональную учетно-аналитическую базу принятия эффективных управленческих решений с использованием системы оперативных показателей в динамике по краткосрочным периодам.

2.8 Вопросы экологии

Охрана окружающей среды — система мер, направленных на обеспечение благоприятных и безопасных условий среды обитания и жизнедеятельности человека

Федеральный закон № 7-ФЗ от 10.01.2002 определяет правовые основы государственной политики в области охраны окружающей среды,

обеспечивающие сбалансированное решение социально - экономических задач, сохранение благоприятной окружающей среды, биологического разнообразия и природных ресурсов в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений, укрепления правопорядка в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности.

Все существующие отходы, представляют потенциальную опасность для человеческого здоровья. Однако в повышенном внимании нуждается медицинский мусор. С точки зрения эпидемиологии, он представляет большую опасность, поскольку может содержать патогенные микроорганизмы, химические элементы, радиоактивные или токсичные вещества.

Учитывая уровень опасности, медицинские отходы подразделяются на такие классы:

А — неопасные. Не вступают в контакт с инфекциями, а также биологическими жидкостями (мебель, остатки пищи, гипса, неисправные устройства, не имеющие токсичных элементов, и прочее).

Б — опасные. Представляют потенциальную опасность (инструменты, загрязненные выделениями организма человека, органические, биологические отходы).

В — чрезвычайно опасные. Вступают в контакт с больными, которые заражены инфекциями высокой степени опасности.

Г — токсикологически опасные. Медикаментозные средства, срок действия которых уже истек, приборы, содержащие в своем составе ртуть, цитостатики и прочие химические препараты.

Д — радиоактивные. Включают в себя радиоактивные элементы.

Медицинские отходы относятся к группе основных источников химических и биологических веществ, поступающих в окружающую среду. Если не соблюдать принятые правила и рекомендации при обращении с ними, возникает повышенная опасность, которая связана с заражением инфекциями. Высокому риску подвержены медицинские работники, а также те, на ком лежит ответственность по обезвреживанию таких отходов. Однако для

высококвалифицированного персонала, который умеет обращаться с ними, угроза здоровью становится незначительной или вовсе отсутствует.

В настоящее время обращение с отходами лечебно-профилактических учреждений (сбор медицинских отходов, временное хранение, обеззараживание, обезвреживание, и транспортирование) регламентируется Санитарно-эпидемиологическими требованиями к обращению с медицинскими отходами СанПиН 2.1.7.2790-10.

Все отходы, образующиеся в подразделениях, собираются в одноразовую герметичную упаковку.

Одноразовые пакеты заполняются не более чем на $\frac{3}{4}$ после чего герметизируются.

Сбор острого инструментария (иглы, перья), осуществляется отдельно от других видов отходов в одноразовые непрокальваемые безопасные контейнеры.

Для сбора медицинских отходов классов Б используются одноразовые пакеты или маркированные емкости желтого цвета, отходов класса В - красного цвета.

Для сбора медицинских отходов класса А, класса Г допускается использовать одноразовые пакеты, маркированные емкости любого цвета кроме желтого и красного.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ООО ДЦ «АБАКАН»

3.1 Обоснование мероприятий по повышению эффективности

Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО ДЦ «Абакан» показал низкую экономическую эффективность организации, при которой результаты от реализации услуг не покрывают издержки обращения и, не образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования. Причиной является большой объем затрат на обслуживание заемных ресурсов, которые были использованы на оснащение диагностического центра высокотехнологичным дорогостоящим оборудованием.

Для оценки эффективности продвижения услуг медицинским центром, сопоставим результаты динамики продаж услуг с затратами за 12 месяцев 2016 года на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 — Динамика продаж и затрат ООО ДЦ «Абакан» по месяцам 2016 года

Как видно на рисунке 3.1, за исследуемый период сохраняется тенденция превышения затрат над суммой полученной выручки от продаж. При этом отмечается рост выручки. Темп прироста составил 132 %, что указывает на

наличие потребительского спроса на диагностические услуги.

Таким образом, ООО ДЦ «Абакан» имеет перспективу для развития и повышения эффективности деятельности. Для этого необходимо выработать стратегию и тактику развития предприятия, на основе которых будет формироваться производственная программа, способствующая повышению эффективности деятельности.

Определим сильные и слабые стороны диагностического центра, опасности и возможности для оценки его положения на рынке, что позволит определить направление стратегических действий в таблице 3.1.

Таблица 3.1 — SWOT-анализ ООО ДЦ «Абакан»

Сильные стороны	Слабые стороны
1) наличие новейшего диагностического оборудования	1) отсутствие лабораторной диагностики
2) наличие необходимых условий для работы центра	2) стоимость услуг
3) профессиональные квалифицированные специалисты	
4) наличие собственных технологий и стандартов	
5) наличие потребности в услугах фирмы на рынке здравоохранения	
6) удобное расположение	
7) информационная доступность по всем видам коммуникаций	
Возможности	Угрозы
1) обслуживание дополнительных групп клиентов (пациентов), выход на новый рынок, расширение линии услуг	1) выход из строя оборудования
2) увеличение темпов роста рынка	2) снижение темпов роста рынка

Как видно из таблицы 3.1, в характеристике деятельности диагностического центра преобладающими являются сильные стороны. По оснащению диагностическим оборудованием ООО ДЦ «Абакан» является единственным в Республике Хакасия. Диагностический центр располагается в новом здании с удобными подъездными путями, отлаженной системой коммуникаций и удобным графиком работы (с 8.00 до 21.00).

Слабой стороной деятельности центра является высокая стоимость услуг, что обусловлено уровнем и качеством обслуживания. Кроме того, в числе слабых сторон организации следует отметить отсутствие лабораторной диагностики. Пациенты центра должны обращаться за проведением лабораторных исследований в другие организации здравоохранения.

По данным SWOT-анализа и оценки положения на рынке в числе возможностей ООО ДЦ «Абакан» следует отметить наличие неохваченных перспективных рынков или новых сегментов рынка.

Таким образом, определим, что ООО ДЦ «Абакан» обладает внутренними силами, чтобы воспользоваться внешними возможностями, и, во-вторых, выявим слабые стороны фирмы, которые могут усложнить проблемы, связанные с внешними опасностями.

Рассмотрим положение ООО ДЦ «Абакан» на рынке медицинских услуг города Абакана и оценим его конкурентные позиции по отношению к многопрофильным медицинским компаниям.

В таблице 3.2 приведены для сравнения данные, предоставляемые на сайтах медицинских центров города Абакана.

Таблица 3.2 – Оценка конкурентных позиций ООО ДЦ «Абакан»

Наименование	МЦ «Доплер»	МЦ «Карпов и К»	ДЦ «Абакан»	ДЦ «Инвитро»
Наличие сайта с актуальной информацией	+	+	+	+
Прием врачей	+	+	+	+
Проведение медицинских осмотров	-	+	-	+
УЗИ - диагностика	+	-	+	
МРТ, КТ - диагностика	-	-	+	
Рентгенология	-	-	+	
Лабораторная диагностика	-	-	-	+
Реабилитационный профилактический комплекс	+	-	+	-
Реклама	+	-	+	+

Как видно из таблицы 3.2, все крупные многопрофильные медицинские компании города имеют свои сайты с предоставлением полной информации о работе, перечне услуг, ценах на услуги, о квалификации врачей ведущих прием пациентов.

Во всех медицинских центрах ведется врачебный прием всех основных специалистов (терапевтов, эндокринологов, кардиологов, неврологов и пр.).

На проведении обязательных периодических медицинских осмотров специализируются два центра ООО «Карпов и К» и ДЦ «Инвитро».

УЗИ–диагностику осуществляет ООО ДЦ «Абакан» и МЦ «Доплер». Эти медицинские организации имеют оборудование одного класса.

МРТ и КТ диагностика осуществляется только ООО ДЦ «Абакан». Помимо ООО ДЦ «Абакан» эти виды диагностики проводятся в государственных учреждениях здравоохранения (городская больница и республиканская больница) и небольших частных центрах МРТ, которые оснащены оборудованием более низкого класса и имеют проблемы с доступностью услуг.

ООО ДЦ «Абакан» имеет уникальный реабилитационный профилактический комплекс тренажеров, аналога которому нет в республике. В меньших объемах комплекс этого же профиля имеет МЦ «Доплер».

Лабораторная диагностика не осуществляется ни в одном из медицинских центров, кроме специализированной лаборатории «Инвитро».

Таким образом, по результатам исследования положения ООО ДЦ «Абакан» на рынке медицинских и диагностических услуг города Абакана, можно утверждать, что центр занимает лидирующую позицию. Для осуществления полного комплекса услуг диагностическому центру необходимо развить только направление лабораторной диагностики и поддерживать уровень качественной диагностики и обслуживания своевременно внедряя новые технологии.

SWOT-анализ проводился в целях определения стратегии развития диагностического центра.

Дополнительными параметрами оценки при решении, какое из направлений нужно развивать, кроме конкурентной обстановки является оценка спроса потребителей услуг. Направления продвижения услуг ООО ДЦ «Абакан», можно оценить, используя метод опроса, в ходе которого необходимо определить, причины побудившие потребителей выбрать услуги данного диагностического центра, качество услуг, недостатки.

Для проведения опроса была разработана анкета с вопросами о деятельности центра. При оформлении пациентов в регистратуре, предлагалось ответить на пять вопросов анкеты.

Результаты оценки привлекательности диагностического центра приведены на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2 — Результаты оценки привлекательности ООО ДЦ «Абакан»

На вопрос что является наиболее привлекательным в работе диагностического центра, 78 % респондентов отметили возможность всестороннего обследования; 15 % сочли привлекательным качество обслуживания; 7 % назвали график работы.

На вопрос о способах получения информации потребителями об услугах центра 64 % указали сайт, на котором можно так же записаться на прием; 22% опрошенных предпочитают получать информацию по телефону и 14% узнают о возможностях центра от друзей и знакомых. Данные опроса приведены на рисунке 3.3.

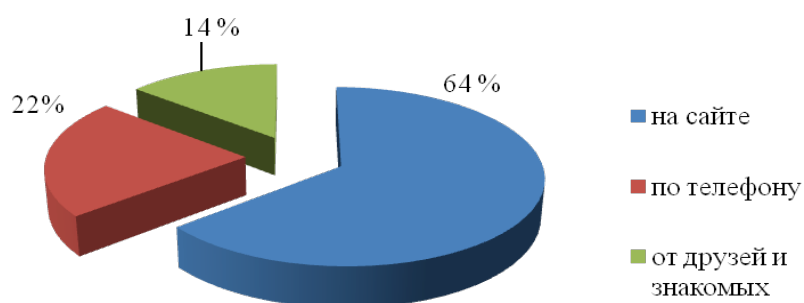


Рисунок 3.3 — Результаты оценки способов получения информации об услугах ООО ДЦ «Абакан»

На вопрос о том, что не устраивает в работе центра, респонденты ответили, что анализы приходится делать в МЦ «Инвитро» или обращаться к участковому врачу, что отнимает много времени.

Таким образом, исследования показали, что основной потребитель услуг ООО ДЦ «Абакан» — работающее население, нуждающееся в квалифицированном лечении и диагностике. Оценка качества услуг положительная, информация об услугах центра является достаточной и доступной. Большая часть респондентов получают информацию на сайте центра и считают ее достаточной и актуальной. Основным недостатком является необходимость обращения за проведением лабораторных исследований в другие медицинские учреждения.

Результаты проведенного опроса были использованы для оценки направлений повышения эффективности ООО ДЦ «Абакан». В итоге были утверждены следующие решения:

- 1) Принять в разработку направление развития лабораторной диагностики для того, чтобы избежать конкурентных рисков;
- 2) выход на новые рынки или сегменты рынка;
- 3) расширение производственной линии (проведение биохимических исследований).

3.2 Расчет предлагаемых мероприятий

В целях повышения эффективности деятельности ООО ДЦ «Абакан» необходимо:

- 1) Разработать стратегию продвижения услуг организации.
- 2) Осуществить планирование деятельности организации.
- 3) Рассчитать эффективность предлагаемых мероприятий.

На начальном этапе своей деятельности ООО ДЦ «Абакан» активно применял инвестиционную стратегию. Вложение денежных средств имеет значительный временной отрезок для получения отдачи от вложения. При этом оборудование, каким – бы современным не было, будет морально устаревать, а рынок будет заполняться оборудованием с новыми возможностями. Организация должна предусматривать возможность обновления и расширения перечня диагностических услуг в соответствии с требованиями времени.

На данном этапе, по результатам SWOT-анализа и оценки конкурентных позиций организации целесообразно применение в качестве маркетинговой стратегии - стратегию продвижения, предполагающую развитие недостающего направления – лабораторной диагностики. В качестве финансовой стратегии применение стратегии наращивания финансовых ресурсов, рисунок 3.4.

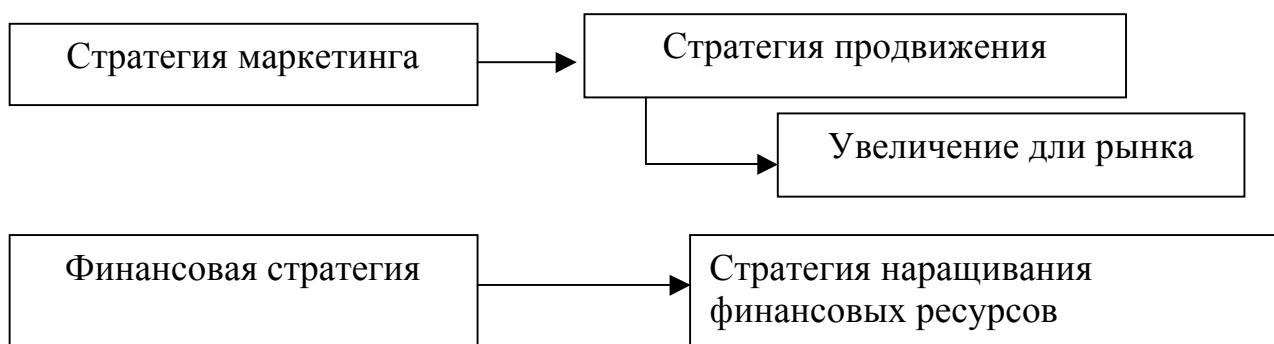


Рисунок 3.4 — Стратегии ООО ДЦ «Абакан»

Медицинские услуги организации постоянно подвергается качественным изменениям (доработкам). Целью стратегии продвижения – увеличение доли рынка. Для осуществления работы по развитию лабораторной диагностики

необходимо приобретение автоматических анализаторов. По данным анализа финансово-хозяйственной деятельности организация имеет убытки и значительный объем заемных ресурсов, в их числе в 2016 году долгосрочные заемные ресурсы составили 71 597 тыс. руб., краткосрочные займы 41736 тыс. руб. Привлечение заемных ресурсов вряд-ли возможно. Анализ коммерческих предложений на рынке лабораторного оборудования Республики Хакасия выявил предложение от поставщиков анализаторов на условиях безвозмездного предоставления биохимического анализатора с условием работы только на реактивах определенной фирмы – производителя.

Медицинская и лабораторная деятельность может вестись только по специальной лицензии. Поэтому для открытия лаборатории анализов необходимо получить лицензию на клиническую лабораторную деятельность сроком на пять лет. После этого надо будет получить разрешения от пожарной службы и санэпиднадзора.

Рассчитаем объем затрат на проведение первого этапа в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Расчет затрат на организацию лабораторной диагностики

Наименование	Стоимость, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
Анализатор биохимический	-	
Лицензия на осуществление деятельности	55 000	55 000

Осуществим второй этап — планирование деятельности организации в данном направлении.

Поток пациентов ООО ДЦ «Абакан» превышает 100 человек в день, клиникам и лабораториям широкого профиля, с большим количеством разнообразных тестов, следует отдать предпочтение полностью автоматическому биохимическому анализатору.

На сегодняшний день самыми распространенными являются два таких вида исследований:

- обнаружение ДНК, полимерзной цепной реакции (ПЦР).
- иммуно-ферментный анализ (ИФА), то есть обнаружение антител к

специальным белкам или определенному возбудителю.

На рынке оба метода пользуются одинаковой популярностью. Мало того, по финансовым вложениям тоже фактически одинаковы. Разница состоит в том, что при ПЦР основные средства уйдут на доведение помещения до необходимых требований безопасности, а при ИФА необходимы большие капиталовложения на оборудование.

Список услуг должен включать такие исследования:

- цитологические и спермографические методы;
- анализы показателей системы гемостаза;
- клинические и биохимические анализы крови и мочи;
- ПЦР-исследования;
- анализ уровня гормонов;
- исследования на онкомаркеры;
- аллергологические пробы;
- анализ на обнаружение инфекции.

Рассчитаем объем услуг лабораторной диагностики за месяц при минимальной загрузке в таблице 3.4.

Таблица 3.4 — Планируемый объем услуг лабораторной диагностики в месяц

Наименование	Кол-во чел. в день	Кол-во исследований в день	Всего исследований за 21 день
Цитологические и спермографические	10	20	420
Анализы показателей системы гемостаза	20	80	1680
Клинические и биохимические анализы крови и мочи	40	120	2520
ПЦР-исследования	25	75	1575
Анализ уровня гормонов	30	60	1260
Исследования на онкомаркеры	5	20	420
Аллергологические пробы	2	6	126
Анализ на обнаружение инфекции.	5	20	420
Итого	137	401	8421

Особенность проведения биохимических анализов является в их повторе в ходе исследования одного анализа от 2 до 4-х раз, что зависит от вида

исследования и наличия патологии в соответствии с требованиями к деятельности биохимических лабораторий. При загрузке лаборатории на 401 исследование в день (137 анализов), объем исследований в месяц составит 8421.

Формируя размер стоимости анализов, надо учитывать массу факторов. Прежде всего, формирование цен у конкурентов. Также иметь в виду, что обычно один человек сдает несколько анализов, что может вылиться ему в круглую сумму. Поэтому не стоит завышать цены, а также предусмотреть гибкую систему скидок на определенные виды или группы анализов.

При формировании цен важно добиться баланса получения дохода и организации постоянного потока покупателей. Дело в том, что реактивы для проведения анализов имеют короткий срок годности. Невостребованные придется утилизировать, теряя средства, потраченные на их закупку. Поэтому важно, найти идеальный баланс трат и расходов.

Рассчитаем стоимость затрат биохимической лаборатории на проведение одного исследования в таблице 3.5.

Таблица 3.5 — Расчет себестоимости единицы исследований

Наименование	Стоимость реагентов, руб/ед	Стоимость трудозатрат, руб./ед.	Время на исследование, мин.	Себестоимость 1 исследования, руб.	Стоимость с учетом рентабельности 20%.
Цитологические и спермографические	78	1230	10	131	157
Анализы показателей системы гемостаза	120	1560	10	168	202
Клинические и биохимические анализы крови и мочи	110	1400	10	151	181
ПЦР-исследования	140	1900	15	136	163
Анализ уровня гормонов	60	2100	15	144	173
Исследования на онкомаркеры	100	1850	10	195	234
Аллергологические пробы	350	1560	10	191	229
Анализ на обнаружение инфекции.	150	1560	10	171	205

Как видно из таблицы 3.5, себестоимость единицы исследования зависит от стоимости и количества реагентов и стоимости трудозатрат, выраженных в рублях и времени исследования. Себестоимость единицы определяется путем суммирования затрат и делением на время, затраченное на исследование. Плановую рентабельность применим в размере 20 %.

В таблице 3.6 приведем расчет доходов от исследований по цене реализации и рассчитанного планового объема исследований.

Таблица 3.6 — Планируемые доходы от проведения лабораторных исследований

Наименование	кол-во исследований в месяц	Стоимость ед. руб.	Сумма затрат, руб.	Стоимость продаж, руб.	Объем реализации, руб.
Цитологические и спермографические	420	131	54 936	157	65 923
Анализы показателей системы гемостаза	1 680	168	282 240	202	338 688
Клинические и биохимические анализы крови и мочи	2 520	151	380 520	181	456 624
ПЦР-исследования	1 575	136	214 200	163	257 040
Анализ уровня гормонов	1 260	144	181 440	173	217 728
Исследования на онкомаркеры	420	195	81 900	234	98 280
Аллергологические пробы	126	191	24 066	229	28 879
Анализ на обнаружение инфекции.	420	171	71 820	205	86 184
Итого	8 421	x	1 291 122	x	1 549 346

Из таблицы 3.6, видно, что при плановом объеме исследований в месяц 8 421 себестоимость затрат на проведение исследований составит 1 291 122 руб., объем реализации составит 1 549 346 руб. Прибыль от оказания лабораторных услуг составит 258 224 руб. в месяц (1 549 346 – 1 291 122) или 3 098 693 руб. в год. Таким образом, от перечня услуг, оборудования и, главное, профессионализма сотрудников напрямую зависит успех и доходы проекта. Произведем оценку эффективности предлагаемых мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО ДЦ «Абакан».

3.3 Оценка эффективности мероприятий

Рассчитаем прогнозные значения финансовых показателей ООО ДЦ «Абакан». Для этого составим прогнозные результаты с учетом всех предложенных мероприятий: освоение новых видов продукции, проведение маркетинговых мероприятий.

Прогноз строим с учетом того, что доходы от основной деятельности останутся на уровне предыдущего анализируемого периода, а изменения будут связаны с вышеперечисленными мероприятиями.

В конечном итоге, все предложенные мероприятия будут способствовать повышению производительности труда, а значит и росту показателей выручки, прибыли и рентабельности предприятия.

В таблице 3.7 приведены прогнозируемые результаты деятельности ООО ДЦ «Абакан» после реализации предложенных мероприятий.

Таблица 3.7 — Прогноз денежного потока от операционной деятельности

Показатели	2016 г.	Прогноз	Отклонения	
			Сумма тыс. руб.	%
Выручка от продаж	71593	74692	3099	4,33
Полная себестоимость	78323	75346	-2977	-3,80
Прибыль (убыток) от продаж	-6730	-655	6075	-90,27
Проценты к уплате	4970	3624	-1346	-27,08
Прочие доходы	135	135	0	0,00
Прочие расходы	736	35	-701	-95,24
Прибыль (убыток) до налогообложения	-12301	-4179	8122	-66,03
Налоги	0		0	
Прибыль чистая	-9949	-4179	5770	-58,00

Таким образом, по данным таблицы 3.7, экономический эффект от реализации предложенных мероприятий заключается в увеличение чистой прибыли предприятия в прогнозном году на 5 770 тыс. руб..

Следовательно, в прогнозном периоде организация увеличит величину

чистой прибыли с -9 949 тыс. руб. до – 4 179 тыс. руб. Это произошло за счет следующих изменений. Выручка предприятия увеличилась на 3 099 тыс. руб. за счет реализации нового вида услуг, а себестоимость снизилась на 2977 тыс. руб. В результате этого прибыль до налогообложения повысилась на 8 122 тыс. руб.

Открытие лаборатории предполагает решение следующих социальных и предпринимательских задач:

- удовлетворение потребностей граждан в проведении диагностических медицинских исследований;
- создание новых рабочих мест для квалифицированного медицинского персонала;
- пополнение бюджета налоговыми поступлениями от высокорентабельного предприятия;
- извлечение прибыли.

Организация не будет задействовать инвестиции для реализации проекта. Затраты на реализацию проекта осуществляются в части приобретения расходных материалов у единственного поставщика, указанного в договоре на предоставление в безвозмездное пользование биохимического анализатора. Данный пункт договора является обязательным условием.

Таблица 3.8 – Прогноз денежного потока

Показатель	1- год	2 - год	3 - год	4 - год.	5 - год
Выручка от реализации	74692	78426	82348	86465	90788
Себестоимость	75346	76853	78390	79958	81557
Прибыль от реализации	-655	1573	3957	6507	9231
Налог на прибыль	3624		0	0	0
Чистая прибыль	-4179	1573	3957	6507	9231
Амортизация		2013	2254	2525	2828
Сальдо от операционной деятельности	-4179	3586	6211	9032	12059

По данным таблицы 3.8, можно судить об изменении потоков денежных средств планируемых в результате предлагаемых мероприятий. В первый прогнозный год уменьшится объем убытков организации, во второй год можно

рассчитывать на получение чистой прибыли в размере 3586 тыс. руб., что будет свидетельствовать о повышении эффективности деятельности организации и использования ее ресурсов.

В дальнейшем ООО ДЦ «Абакан» может наращивать объем оказываемых услуг по всем направлениям медицинской деятельности. Для сохранения лидирующей позиции на рынке медицинских услуг диагностический центр должен будет генерировать денежные средства на своевременное обновление диагностического оборудования, которое при правильной организации процессов будет приносить доход в долгосрочном периоде.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Преимущество работы частных клиник заключается в том, что, являясь субъектами малого и среднего бизнеса, подчиненного жестким законам рыночных отношений, клиники заинтересованы в получении быстрого позитивного результата в оказании качественных медицинских услуг в оптимальные сроки. Частные клиники оснащают свои подразделения новейшим медицинским оборудованием, внедряют передовые медицинские технологии, используя опыт западных партнеров, проводят конкурсный отбор и обучение высокопрофессиональных медицинских кадров, поддерживают высокий уровень сервиса, и, самое главное, сохраняют индивидуальный подход к каждому пациенту. Эти факторы способствуют внедрению современного менеджмента с эффективным распределением денежных потоков и созданию цивилизованных рыночных отношений.

ООО ДЦ «Абакан» действует на рынке медицинских услуг г. Абакана третий год. Организация является единственной в Республике Хакасия по степени оснащения современным медицинским диагностическим оборудованием. Большой объем произведенных инвестиций в оснащение организации новейшим оборудованием требует затрат на обслуживание заемных ресурсов которые носят как долгосрочный, так и краткосрочный характер.

В ходе проведенного исследования оценки платежеспособности и финансовой устойчивости ООО ДЦ «Абакан» за период с 2015 по 2016 гг. выяснено, что в течение исследуемого периода организация переживает определенные финансовые трудности, основной проблемой финансовой неустойчивости предприятия является недостаток собственных средств для формирования запасов. Однако на конец исследуемого периода наметилась тенденция улучшения показателей, в частности снижение объема заемных ресурсов в 2016 году и снижение суммы непокрытого убытка.

Исследуя характер изменения показателей ликвидности, можно сделать вывод о том, что в 2015 г. и в 2016 г. коэффициенты быстрой и текущей

ликвидности были не ниже рекомендуемого критерия, то есть предприятие не располагает достаточным объемом текущих и ликвидных активов для погашения своих краткосрочных обязательств.

Анализируя соотношение собственных и заемных средств на предприятии, можно сделать вывод о превышении заемных средств над собственными, то есть ООО ДЦ «Абакан» не обладает финансовой устойчивостью, которая позволяла бы ему эффективно реагировать на дестабилизирующие действия рыночной среды.

- организация имеет недостаточный уровень обеспеченности собственными средствами, о чем свидетельствует значение доли оборотных активов формируемых за счет собственного капитала, которое имеет отрицательное значение, как и все коэффициенты финансовой устойчивости, причиной чему является убыток, полученный в 2015 и в 2016 гг.

- большая их часть собственных средств, вложена организацией в ту часть имущества, которая непосредственно обеспечивает получение основного дохода, а именно – в основные производственные фонды;

- организация является нерентабельной, так как результаты от реализации услуг не покрывают издержки обращения и, не образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования.

Таким образом, для достижения цели исследования на основе проведенного анализа финансовой деятельности организации необходимо:

- оценить резервы повышения эффективности производства;
- наметить управленческие решения по использованию производственных факторов;
- определить перспективы развития исследуемой организации на основе повышения финансовых результатов.

Исследуемая организация имеет резервы увеличения прибыли и рентабельности. К ним относятся: увеличение объема производства и реализации и снижение удельной себестоимости услуг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51 —ФЗ (ред. от 23.05.2016).
2. Федеральный закон от 18.07.2009 № 190 — ФЗ «О кредитной кооперации»(ред. от 03.07.2016).
3. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135 —ФЗ (ред. от 13.07.2015).
4. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» (ред. от 29.12.2015).
5. Виноградова, М. В. Организация и планирование деятельности организаций сферы сервиса: Учебное пособие / М. В. Виноградова, З. И. Панина. — М.: Дашков и К, 2016. — 448 с.
6. Елизаров, Ю. Ф. Экономика организаций (организаций): учебник / Ю. Ф. Елизаров. – М.: Экзамен, 2016. – 495 с.
7. Зайцев, Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие / Н. Л. Зайцев. — М.: Инфра—М, 2016. —453 с.
8. Герасимова, В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия/В.Д. Герасимова. — М. : КноРус. — 2016. —360 с.
9. Елизаров, Ю. Ф. Экономика организаций (предприятий): учебник / Ю. Ф. Елизаров. — М.: Экзамен, 2016. — 495 с.
10. Медведева, О. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник /О. В. Медведева, Е. В. Шпилева, А. В. Немова – Ростов н/д: Феникс, 2015. – 325 с.
11. Панова, А. К. Планирование и эффективная организация продаж: Практическое пособие / А. К. Панова. — М.: Дашков и К, 2016. — 192 с.
12. Современный маркетинг: Настольная книга по исследованию рынка: Учебное пособие. 3 —2 изд. перераб. и доп./ Под ред. Хруцкого В. Е.– М.: Финансы и статистика, 2015. – 560 с.

13. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия: учебник / Л. А. Чалдаева. – Москва: Юрайт, 2015. – 347 с.
14. Шепеленко, Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: учебное пособие / Г. И. Шепеленко. – Ростов — на —Дону: МарТ, 2016. – 600 с.
15. Шепеленко, Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: учебное пособие / Г. И. Шепеленко. – Ростов —на —Дону: МарТ, 2016. – 600 с.
16. Экономика, организация и управление на предприятии: учебное пособие / [А. В. Тычинский и др.]. – Ростов–на–Дону: Феникс, 2016. – 475 с.
17. Экономика отрасли: учебное пособие / В. Я. Поздняков, С. В. Казаков. – М.: ИНФРА —М, 2015. – 307 с.
18. Экономика предприятия: учебник / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – М.: Дашков и К, 2015. – 414 с.
19. Экономика предприятия: учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – Москва: Финансы и статистика, 2015. – 334 с.
20. Экономика организаций (организаций): учебник / А. И. Нечитайло, А. Е. Карлик. – М.: Проспект: Кнорус, 2016. – 304 с.
21. Экономика предприятия: учебник / [В. М. Семенов и др.]. – Санкт — Петербург: Питер, 2016. – 416 с.
22. Жилкина, А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия/А. Н. Жилкина. — М.: Инфра — М, 2016. — 332 с.
23. Медведева, О.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник/О.В. Медведева, Е.В. Шпилева, А.В. Немова – Ростов н/д: Феникс, 2015. — 325 с.
24. Панова, А.К. Планирование и эффективная организация продаж: Практическое пособие / А.К. Панова. — М.: Дашков и К, 2016. — 192 с.
25. Портер, М. Конкуренция.: учебник / М. Портер. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2016. — 608 с.
26. Ожегов, С.И. «Толковый словарь русского языка» С.И. Ожегов. — М.:

Дашков и К, 2015. — 210 с.

27. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И. В. Сергеев. — Москва: Финансы и статистика, 2015. — 573 с.

28. Современный маркетинг: Настольная книга по исследованию рынка: Учебное пособие. 3-2 изд. перераб. и доп./ Под ред. Хруцкого В.Е. — М.: Финансы и статистика, 2015. — 560 с.

29. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия: учебник / Л. А. Чалдаева. — Москва: Юрайт, 2015. — 347 с.

30. Шепеленко, Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: учебное пособие / Г. И. Шепеленко. — Ростов-на-Дону: МарТ, 2016. — 600 с.

31. Экономика, организация и управление на предприятии: учебное пособие / [А. В. Тычинский и др.]. — Ростов–на–Дону: Феникс, 2016. — 475 с.

32. Экономика отрасли: учебное пособие / В. Я. Поздняков, С. В. Казаков. — М.: ИНФРА — М, 2015. — 307 с.

33. Экономика предприятия: учебник / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. — М.: Дашков и К, 2015. — 414 с.

34. Экономика предприятий (организаций): учебник / А. И. Нечитайло, А. Е. Карлик. — М.: Проспект: Кнорус, 2016. — 304 с.

35. Экономика предприятия: учебник / [В. М. Семенов и др.]. — Санкт-Петербург: Питер, 2016. — 416 с.

36. Экономика предприятия: учебник / [А. П. Аксенов и др.]. — М.: КноРус, 2015. — 346 с.

37. Экономика фирмы: учебник для вузов / [В. Я. Горфинкель и др.]. — М.: ИД Юрайт, 2015. — 678 с

38. Салитов, Л.Р. Устойчивое развитие и качество экономического роста/ Л.Р. Салитов// Экономические науки. — 2016. — №11 (48). — С. 140-146.

39. Суворов, А.И. Уровни конкурентоспособности предприятия. — Режим доступа: <http://kmsoft.ru/LD/C014/102/3488303065.htm>.

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2016 г.

Форма по ОКУД _____

Дата (число, месяц, год) _____

Организация ООО ДЦ «Абакан» по ОКОПО _____

Идентификационный номер налогоплательщика ИНН _____

Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД _____

Организационно-правовая форма/форма собственности частная

Собственность с долей федеральной собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС _____

Единица измерения: тыс. руб. _____ ОКЕИ _____

Местонахождение (адрес): 655017, Хакасия респ. г.Абакан, ул. Т. Шевченко 85

Коды		
31	12	2016
1901110441		
86.21		
65	16	
384 (385)		

АКТИВ	Код	На 31.12.2016 года	На 31.12.2015 года	На 31.12.2014 года
1	2	3	4	5
I. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	1110	222	209	0
Результаты исследования и разработок	1120			
Основные средства	1130	98594	45730	27984
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160	7783	6883	0
Прочие внеоборотные активы	1150			
Итого по разделу I	1100	106599	52822	27984
II. Оборотные активы				
Запасы	1210	2795	4265	6677
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			717
Дебиторская задолженность	1230	1057	997	3070
Краткосрочные финансовые вложения	1240	1230		
Денежные средства	1250	890	166	304
Прочие оборотные активы	1260	507	705	1978
Итого по разделу II	1200	6479	6133	12746
БАЛАНС	1600	113078	58955	40730

ПАССИВ	Код	На 31.12.2016 года	На 31.12.2015 года	На 31.12.2014 года
1	2	5	4	3
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	1310	10	10	10
Паевой фонд	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-34950	-23867	-5057
Итого по разделу III	1300	-34940	-23857	-5047
IV. Долгосрочные обязательства				
Заемные средства	1410	70976		
Отложенные налоговые обязательства	1420	621	938	
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие долгосрочные обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	71597	938	0
V. Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	1510	41736	54364	29981
Кредиторская задолженность	1520	34685	27510	15796
Доходы будущих периодов	1530			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500		81874	45777
БАЛАНС	1700	113078	58955	40730

Руководитель _____ В. М. Новожилов

« _____ » _____ 2016 г.

Отчет о финансовых результатах

за январь-декабрь 20 16 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация _____ по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности частная _____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб.

по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2016
1901110441		
86.21		
384		

Наименование показателя	Код строки	За январь-декабрь 2016 года	За январь-декабрь 2015 года
Выручка	2110	71593	30751
Себестоимость продаж	2120	(78323)	(47880)
Валовая прибыль	2100	-6730	-17129
Коммерческие расходы	2210		
Управленческие расходы	2220		5888
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-6730	-23017
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320		
Проценты к уплате	2330	(4970)	(0)
Прочие доходы	2340	135	189
Прочие расходы	2350	(736)	(997)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-12301	-23825
Текущий налог на прибыль	2420		
в т.ч. постоянные налоговые обязательства	2421		
Изменение отложенных налоговых активов	2430	2352	4930
Изменение отложенных налоговых обязательств	2450		180
Прочее	2460		
Чистая прибыль (убыток)	2400	-9949	-19075

Руководитель _____ В. М. Новожилов

« _____ » 2016 г.

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно.
Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников _____ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«___» _____ 2017 г.

дата

(подпись)

(Ф.И.О.)