



**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования**

«МОСКОВСКИЙ ОТКРЫТЫЙ ИНСТИТУТ»

Факультет «Экономики и управления»
Направление подготовки: 38.03.01 Экономика
Направленность: Финансы и кредит

**ОТЧЕТ
по производственной (технологической)
практике**

Студент группы

Москва, 2019г.

Содержание

Введение.....	3
1. Общая характеристика предприятия ООО «Национальная медслужба».....	4
2. Организационная структура предприятия ООО «Национальная медслужба».....	7
3. Анализ экономических показателей предприятия.....	10
3.1 Бухгалтерская отчетность предприятия.....	10
3.2 Отчет о финансовых результатах.....	12
Заключение.....	15
Список литературы.....	16

Введение

Вид практики: производственная практика.

Тип производственной практики: технологическая практика

Целью производственной практики (технологическая практика) является овладение практическими навыками и расширение круга практических умений в условиях предстоящей профессиональной деятельности, необходимыми для написания аналитической части выпускной квалификационной работы

Задачами производственной практики (технологической практики) являются:

- закрепление и расширение практических умений и навыков, полученных обучающимися в процессе теоретического обучения;
- приобретение опыта профессиональной деятельности практической работы в кредитных организациях;
- ознакомление с организацией, содержанием и спецификой работы кредитных организаций;
- изучение информации о деятельности, учредительных документов, финансовой и управленческой отчетности, внутренних положений кредитных организаций;
- изучение результатов деятельности кредитных организаций, функционирования банковской системы, финансовых и информационных потоков;
- ознакомление с работой различных подразделений, отделов, сотрудников кредитных организаций;
- сбор и анализ материалов для написания практической (аналитической) части ВКР.

Практика проходила в ООО «НАЦИОНАЛЬНАЯ МЕДСЛУЖБА», в должности главного специалиста отдела по работе с заказчиками.

1. Общая характеристика предприятия ООО «Национальная медслужба»

Общество с ограниченной ответственностью «НАЦИОНАЛЬНАЯ МЕДСЛУЖБА» (ООО «НМС») - это ассистанская компания, предоставляющая клиентам полный комплекс медико-сервисных услуг по международным стандартам, направленных на оказание круглосуточной высококвалифицированной медицинской помощи, а также консьерж-услуг на территории Российской Федерации, стран СНГ, в Европе и Азии.

ООО «НМС» - быстрорастущая медико-сервисная компания: на декабрь 2018г. количество застрахованных клиентов компании в сравнении с 2016 г. выросло более, чем в 20 раз.

Миссия: продвижение на рынок инновационных страховых медицинских и сервисных продуктов, сочетающих в себе качественный спектр медико-сервисных услуг с поддержкой клиентов в формате 24/7, клиентоориентированность и индивидуальный подход к клиенту, партнеру и заказчику, в т.ч. с использованием самых современных информационных и ассистанских технологий.

Клиентами Общества в 2019 г. являются российские и иностранные страховые компании, ассистансы, провайдеры, лечебно-профилактические учреждения, иные юридические лица.

За время своей деятельности компания заслужила репутацию надежного партнера и имеет стратегические «Соглашения о развитии» с крупными международными медицинскими провайдерами, в том числе AXA Assistance (Франция), «Ilmed (S.L.) Ltd» (Израиль), HUMANITAS (Италия), НМ hospitales (Испания), «Dialog Express» (Германия) и др.

Среди инновационных совместных продуктов с Партнерами - обслуживание по продуктам телемедицины, лечения критических заболеваний, консьерж-программы и других.

Услуги ООО «НМС»:

1.«МЕДИЦИНСКИЙ КОНСЬЕРЖ»

Организация медицинской помощи и смежных сервисных услуг на территории РФ и за рубежом.

2.«МЕДИЦИНСКИЙ НАВИГАТОР»

Подбор медицинских учреждений и ведущих профильных врачей на территории РФ и за рубежом.

3.«ВТОРОЕ МНЕНИЕ»

Организация верификации диагноза и проведение услуги на территории РФ и за рубежом.

4.«МЕДИКО-СЕРВИСНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ КЛИЕНТОВ»

Врач-куратор/персональный менеджер на всех этапах сопровождает клиента на всех этапах лечения.

5.«ОРГАНИЗАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ»

Организация амбулаторно-поликлинической и стационарной помощи на территории РФ и за рубежом.

6.«СПРАВОЧНО-КОНСУЛЬТАТИВНАЯ ПОМОЩЬ»

- по продуктам и программам;
- по рекомендуемым методам диагностики и лечения;
- по вопросам законодательства об охране здоровья граждан в РФ;
- по лекарственным препаратам, целесообразности замены лекарств по действующему веществу.

База ЛПУ составляет более 10 000 учреждений в РФ и мире. Например, в России оказывает сервис по программам «ДМС» в 177 городах, сервис по программе «ОМС+» - в 50 городах. В общей сложности владельцы более 1100000 полисов имеют нашу профессиональную поддержку в круглосуточном режиме.

Преимущества сотрудничества:

1. Широкий спектр оказываемых услуг;
2. Проработанные модели бизнес-процессов обслуживания клиентов;
3. Высокий уровень предоставления услуг;
4. Мультиязычный координационный центр;

5. Медицинский пульт - 24/7, многоканальными средствами связи и современным программным обеспечением.

Правила и ценности команды:

- Высокий стандарт работ, процедур и бизнес-процессов, который каждый из нас предъявляет как к себе, так к коллегам и партнерам;
- Социальная защита по ключевым событиям для сотрудника и членов его семьи;
- Постоянное совершенствование в обогащенной среде развития, саморазвитие, курсы ин.языка и бонусы за повышение грейда;
- Потрясающая атмосфера поддержки инновативности мышления и уникальные гибкие проектные технологии.

2. Организационная структура предприятия ООО «Национальная медслужба»

Организационная структура ООО «Национальная медслужба» представлена на рисунке 1.

ООО «Национальная медслужба» имеет генерального директора. В его подчинении находятся все линейные и функциональные руководители. Структура компании включает в себя несколько отделов и подразделений, основные элементы представлены в виде схемы ниже.



Рисунок 1 - Организационная структура ООО «Национальная медслужба»

На Генерального директора Общества возложены следующие функции:

- Осуществление руководства финансовой и хозяйственной деятельностью Общества в соответствии с Уставом Общества;
- Обеспечение соблюдения законности в деятельности Общества;
- Составление стратегических и текущих планов Общества;
- Организация работы Общества и эффективного взаимодействия всех структурных подразделений Общества.

Отдел маркетинга возглавляет руководитель маркетинга, в его подчинение входят специалисты маркетинга и рекламы.

Специалист маркетинга и рекламы изучает рынок спроса на товар. Проведение акций, привлечение клиентской базы. Реклама. Составление графиков численности посетителей к числу заключенных договоров.

Руководитель отдела продаж руководит специалистами по продажам. Выполняет следующие функции: контроль работы менеджеров, контроль качества выполняемой ими работы, заказ продаваемой продукции.

Специалистами по продажам обеспечивает жизнедеятельность всего офиса и компании в целом, составляет отчеты исходя из заполняемых графиков по численности клиентов и числу договоров, информирует клиентов базовой информацией по интересующему их вопросу.

Главный бухгалтер выполняет следующие функции:

- ведет бухгалтерский учет;
- своевременно подготавливает платежные поручения и передает их кассиру для оплаты внешним организациям;
- оптимизирует налоги;
- контролирует и несет ответственность за наличие всех налоговых документов;
- контролирует наличие всех приходных накладных на весь товар;
- работает с проверками различных государственных контролирующих организаций;
- работает по смене формы собственности, перерегистрации и т.д.

Отдел продаж тесно связан между собой. Продавец-консультант консультирует потенциальных покупателей на счет того или иного транспортного средства. Затем отправляет их к финансовому консультанту. Финансовый специалист решает вопрос с оплатой, оформляет документы и т.д. Затем отдел сервиса, передает, непосредственно, покупателю транспортное средство.

Отдел общего сервиса тесно взаимосвязан с отделом запчастей. После консультации в отделе сервиса, на счет того или иного транспортного средства, потребители приобретают или заказывают запчасти, которые потребуются для их установки в отделе сервиса.

3. Анализ экономических показателей предприятия

3.1 Бухгалтерская отчетность предприятия

Мы провели сравнительный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ООО «НАЦИОНАЛЬНАЯ МЕДСЛУЖБА», содержащихся в базе данных Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации.

Бухгалтерская отчетность ООО «Национальная медслужба» в таблице 1.

Таблица 1 - Бухгалтерская отчетность ООО «Национальная медслужба»

Наименование показателя	Код	31.12.1 7	31.12.1 6	31.12.1 5	31.12.1 4
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Основные средства	1150	690	577	0	0
Итого по разделу I	1100	690	577	0	0
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	121 0	97 273	493	0	0
Дебиторская задолженность	123 0	241 685	33 556	229	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	125 0	201	1 868	104	4
Прочие оборотные активы	126 0	0	0	70	0
Итого по разделу II	120 0	339 159	35 917	403	4
БАЛАНС	160 0	339 849	36 494	403	4
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					

Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	131 0	0	0	11	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	137 0	0	0	203	0
Итого по разделу III	130 0	13 371	1 912	214	0
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Прочие обязательства	145 0	56	0	0	0
Итого по разделу IV	140 0	56	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	151 0	0	0	40	0
Кредиторская задолженность	152 0	326 422	34 582	149	0
Итого по разделу V	150 0	326 422	34 582	189	0
БАЛАНС	170 0	339 849	36 494	403	4*

Среднеотраслевые и среднероссийские значения показателей рассчитаны по данным бухгалтерской отчетности за 2017 год, представленной Росстатом. При расчете среднеотраслевых данных учитывались организации, величина активов которых составляет более 10 тыс. рублей и выручка за год превышает 100 тыс. рублей.

При сравнении использованы среднеотраслевые показатели организаций сопоставимого масштаба деятельности - микропредприятия с выручкой от 10 до 120 млн рублей в год. По результатам сравнения каждого из девяти ключевых показателей с медианным значением нами сделан обобщенный вывод о качестве финансового состояния Организации.

Краткий анализ баланса на рисунке 2.

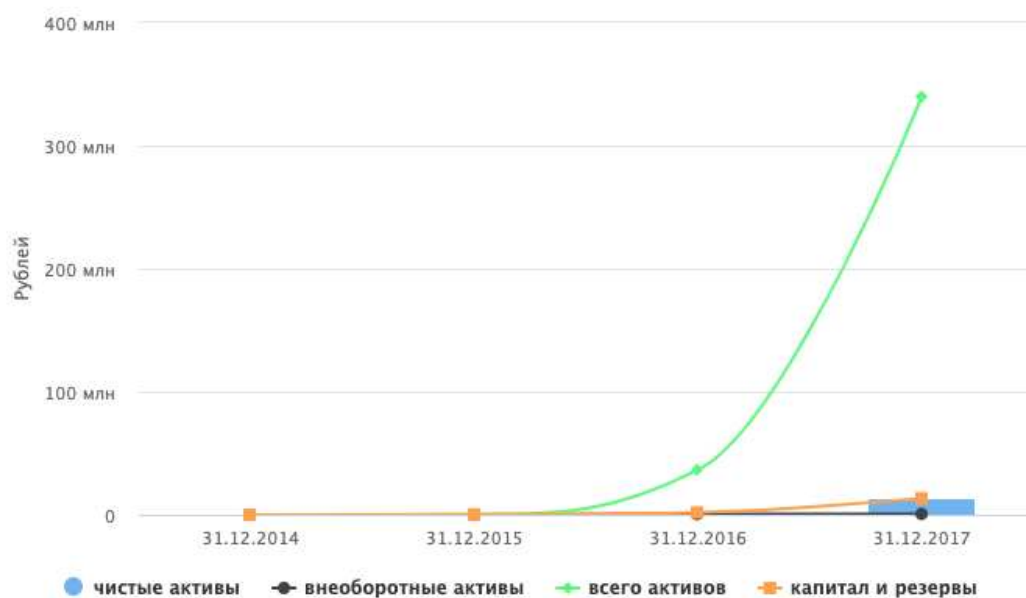


Рисунок 2 - Краткий анализ баланса ООО «НАЦИОНАЛЬНАЯ МЕДСЛУЖБА»

Таблица 2 - Краткий анализ баланса

Финансовый показатель	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
Чистые активы ¹	4	214	1 912	13 371
Коэффициент автономии (норма: 0,5 и более)	0	0.53	0.05	0.04
Коэффициент текущей ликвидности (норма: 1,5-2 и выше)	-	2.1	1	1

¹ без учета задолженности учредителей по взносам в уставный капитал

3.2 Отчет о финансовых результатах

Отчет о прибылях и убытках в таблице 3.

Таблица 3 - Отчет о прибылях и убытках ООО «Национальная медслужба»

Наименование показателя	Код	2017	2016	2015
Выручка	2110	95 489	17 566	648

Себестоимость продаж	212 0	(83 423)	(15 004)	(0)
Валовая прибыль (убыток)	210 0	12 066	2 562	648
Управленческие расходы	222 0	(0)	(0)	(419)
Прибыль (убыток) от продаж	220 0	12 066	2 562	229
Прочие доходы	234 0	2 968	0	0
Прочие расходы	235 0	(611)	(169)	(21)
Прибыль (убыток) до налогообложения	230 0	14 423	2 393	208
Текущий налог на прибыль	241 0	(2 961)	(488)	(0)
Чистая прибыль (убыток)	240 0	11 462	1 905	208
Совокупный финансовый результат периода	250 0	11 462*	1 905*	208

Краткий анализ финансовых результатов на рисунке 3.

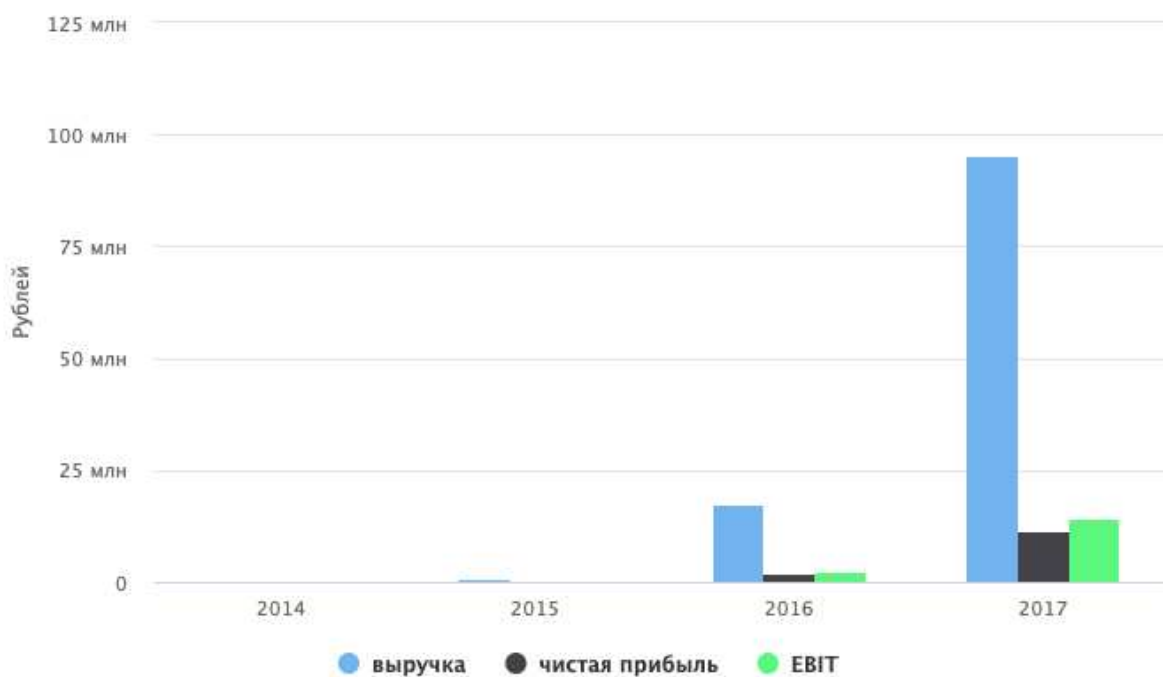


Рисунок 3 - Краткий анализ финансовых результатов ООО
«Национальная медслужба»

Анализ рентабельности продаж ООО «Национальная медслужба» в таблице 4.

Таблица 4 - Анализ рентабельности продаж ООО «Национальная медслужба»

Финансовый показатель	2015	2016	2017
ЕВІТ	208	2 393	14 423
Рентабельность продаж (прибыли от продаж в каждом рубле выручки)	35.3%	14.6 %	12.6%
Рентабельность собственного капитала (ROE)	194%	179%	150%
Рентабельность активов (ROA)	102.2%	10.3 %	6.1%

В результате анализа ключевых финансовых показателей Организации нами установлено следующее. Финансовое состояние ООО «Национальная

медслужба» на 31.12.2017 значительно хуже финансового состояния половины всех микропредприятий, занимающихся видом деятельности деятельность страховых агентов и брокеров (код по ОКВЭД 66.22). При этом в 2017 году финансовое состояние Организации ухудшилось.

Заключение

В ходе прохождения практики были изучена организационная структура предприятия, ее внутренние документы, был собран материал, необходимый для написания отчета.

В первой главе была исследована деятельность организации, краткая история организации, организация производства продукции и выполнения работ, услуг.

Во второй главе проведен анализ организационной структуры.

В третьей главе было выполнен анализ экономических показателей предприятия.

Данная практика является хорошим практическим опытом для дальнейшей самостоятельной деятельности. За время пройденной практики я познакомился с новыми интересными фактами. Закрепил свои теоретические знания на практике, лучше ознакомился со своей профессией.

Список литературы

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. «Анализ финансово экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие – М.: Издательство «Дело и сервис», 2001
2. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия: учебное пособие для вузов / под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002
3. Беспалов Р. Транспортная логистика. Новейшие технологии построения эффективной системы доставки.
4. Гаджинский А.М. Основы логистики. М: ИВЦ «Маркетинг», 1995
5. Громова Н.Н. Менеджмент на транспорте. М.: Академия, 2006
6. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием. - М.: ИНФРА - М, 2009
7. Карташов В.П., Мальцев В.М. Организация технического обслуживания и ремонта автомобилей, 2010 г.
8. Левкин Г.Г. Логистика: теория и практика. Учебное пособие, 2009 г.
9. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности.- М.: ИНФРА-М.- 2006.