

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы– **«Организация и совершенствование ветеринарного обслуживания клиники «Вызов» г.Высоковска Дмитровского района Московской области».**

Слайд 2

Цель работы - разработка мероприятий по совершенствованию ветеринарного обслуживания клиники «Вызов».

Задачи данной работы Вы можете увидеть на данном слайде.

Слайд 3

Исследования были проведены в ветеринарной клинике «Вызов», расположенной по адресу: г.Высоковск, Дмитровский район, Московская область.

Собраны статистические данные ветеринарного, бухгалтерского учета и отчетности за 2013 – 2016г.г., а также статистические данные о конкурентной среде.

Для составления плана диагностических, ветеринарно-профилактических и противоэпизоотических мероприятий в Дмитровском районе, эпизоотическое состояние района по заразным болезням животных было изучено по отчетам ветеринарной службы Дмитровского района за 2013-2016 годы.

В целях исследования мною были проанализированы сильные и слабые стороны организации. Результаты представлены в Таблице на слайде.

Слайд 4

Возможности и угрозы – таблица на слайде.

Слайд 5

Соотношение долей рынка, занимаемых ветеринарными клиниками г.Клин и г. Высоковска – таблица на слайде.

Наибольшая доля рынка составляет 30% и принадлежит ветеринарной клинике «Гарант». Долю рынка объемом 25% занимают ветеринарные клиники «Финикс» и «Фигаро» и 20% ООО «Вызов».

Нужно упомянуть географическое расположение клиник. Несмотря на сравнительно небольшие размеры города Высоковска, фактор удаленности ветеринарной клиники от дома клиента играет если не самое главное, то все же большое значение.

Слайд 6

Представляется целесообразным составление альтернативного графика приема врачей, учитывающего особенности ежедневного числа посещений ветеринарной клиники.

Согласно результатам наблюдения, имеет место следующая тенденция: количество посетителей является максимальным в вечерние часы работы, утром и днем наблюдается значительно меньшее число посещений.

По результатам данных наблюдений я составила диаграмму посещений по дням недели и часам – НРАФИК НА СЛАЙДЕ.

Слайд 7

Деятельность компании ООО «Вызов» за период 2013 - 2015 гг. характеризуется ростом выручки, ростом прибыли от оказания услуг и продаж зоотоваров и ускорением оборачиваемости товаров. Однако есть и негативные моменты - снижение показателей рентабельности, снижение эффективности использования основных ресурсов - трудовых ресурсов и основных средств. Анализ также показал, что платежные возможности анализируемого предприятия малы, а финансовая устойчивость предприятия ООО «Вызов» снижается.

Можно сделать вывод о том, что ежегодно осуществляется рост общего доход, а также прибыли от работы ветеринарной клиники, что является хорошим показателем и указывают на наличие спроса на услуги клиники в г. Высоковск.

Прейскурант стоимости услуг, которые применяет клиника с 1 марта 2014 года практически не отличается от государственных расценок.

Слайд 8

Таблица отображает примерную сумму лечения – операция кесарево сечение с применением хирургического шелка.

Исходя из данных таблицы № 6, на курс лечения животного было затрачено 4623руб.

Слайд 9

Анализ противоэпизоотических мероприятий при бешенстве и гельминтозах за 2016 г. – ГРАФИК НА СЛАЙДЕ.

Слайд 10

В таблице представлен план профилактических и противоэпизоотических мероприятий на 2016 год.

Противоэпизоотические мероприятия, выполняемые в клинике, проводятся в соответствии с утверждённым планом профилактических противоэпизоотических мероприятий по Дмитровскому району.

Слайд 11

В таблице представлен план по профилактике незаразных болезней на 2016год.

Исполненные и правильно оформленные документы группируются в строгом соответствии с номенклатурой дел ветеринарным специалистом, ответственным за ведение делопроизводства. Хранение дел организовано так, чтобы была обеспечена полная сохранность документов и их доступность.

Слайд 12

По результатам расчетов денежных потоков проект является выгодным вложением, так как срок его окупаемости составит менее одного квартала, вложений он требует небольших – 12 тыс. руб., позволяет экономить оборотные средства, а, соответственно, и сократит затраты на обслуживание склада.

Рассмотрим направления совершенствования ветеринарного обслуживания.

Для совершенствования организации ветеринарного обслуживания клиники ООО «Вызов» необходимо разработать рекомендации, в которых были бы учтены сильные стороны организации, а также устранены слабые стороны в организации ветеринарного обслуживания:

1. Для организации более эффективного ветеринарного обслуживания необходимо рассмотрение возможности по открытию филиалов ветеринарной клиники «Вызов».

2. Предоставление возможности постоянного повышения профессионального и личностного уровня персонала благодаря с расширением ветеринарной клиники «Вызов»

3. Развитие специализаций врачей клиники «Вызов». Является сложным приобретение по-настоящему глубокого опыта и квалификации по тем или иным специальностям на практическом материале, который накапливается в небольшой клинике. Так, с расширением клиники «Вызов» персонал сможет приобрести необходимые знания и практический опыт для будущей работы по той или иной специальности, а это, в свою очередь, будет полезным не только с медицинской точки зрения, но и с точки зрения укрепления бизнеса, привлечения, мотивирования и сохранения квалифицированных кадров.

4. Для практического расширения бизнеса можно использовать метод, который разработал Игорь Ансофф, математик, профессор Калифорнийского университета (Лос-Анджелес), который считается отцом концепции стратегического менеджмента.

Слайд 13

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.