

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/6784>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Менеджмент

СОДЕРЖАНИЕ

стр.	
ВВЕДЕНИЕ	5
1 АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ОТРАСЛИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ	6
1.1 Описание объекта анализа	6
1.2 Аналитический обзор отрасли функционирования организации	12
2 АНАЛИЗ ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ	17
2.1 Исследование специфики бизнес-процессов объекта исследования	17
2.2 Диагностика предмета исследования	20
2.3 Выявление проблемных зон в деятельности предприятия	22
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В АПТЕКЕ ООО «ФАРМЦЕНТР»	23
3.1 Обоснование направлений совершенствования бизнес-процессов для ООО «Фармцентр»	23
3.2 Анализ достоверности полученных результатов	25
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	26
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	27

Описание объекта анализа

Аптека "Фармцентр". Адрес: Россия, Свердловская область, Нижний Тагил, улица Пархоменко, 127.

Время работы: ежедневно, 8:00–22:00

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР организации ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ФАРМЦЕНТР"

Довгаль Ольга Алексеевна. Основным видом деятельности компании является Торговля розничная лекарственными средствами в специализированных магазинах (аптеках). Также Фармцентр, ООО работает еще по 10 направлениям. Размер уставного капитала 10 000 руб.

Имеет 43 лицензии.

Компания Фармцентр, ООО принимала участие в 5 торгах из них выиграла 3.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ФАРМЦЕНТР" присвоен ИНН 6623094985, КПП 662301001, ОГРН 1136623005034, ОКПО 20622991

Действует с 21.06.2013

Аптека "Фармцентр" является логистическим звеном по обеспечению населения Краснодарского края лекарственными препаратами в рамках основных направлений деятельности:

- осуществление получения, хранения и отпуска медицинской продукции в медицинские и аптечные организации в целях обеспечения:
- государственного заказа по краевым, целевым и федеральным программам;
- муниципального заказа;
- территориальной льготы, родовых сертификатов.
- лекарственное обеспечение льготных категорий граждан, имеющих право на получение государственной социальной помощи (ОНЛП) федерального и территориального уровня ответственности;
- обеспечение лекарственными препаратами, предназначенными для лечения больных по программе "Семь высокотратных нозологий" (ВЗН);
- розничная торговля медикаментами и товарами медицинского назначения.

Розничная сеть Аптека "Фармцентр" в настоящее время насчитывает 89 аптек и аптечных пунктов в 30 муниципальных образованиях

Логистическая структура Аптека "Фармцентр" охватывает весь Краснодарский край.

При этом Аптека "Фармцентр" является участником и победителем в аукционах на поставку товара для

Министерства здравоохранения.

Для доставки медицинской продукции по Краснодарскому краю согласно условий заключенных контрактов используется транспортный отдел Аптека "Фармцентр", в котором численность автотранспорта составляет 50 единиц.

Площадь складских помещений Аптека "Фармцентр" более 4,5 тыс. квадратных метров, и отвечает лицензионным требованиям оптовой фармацевтической деятельности.

Аптека "Фармцентр" в настоящее время представляет собой удачный симбиоз оптового фармацевтического склада и розничной сети аптек, что позволяет отслеживать весь путь медикаментов от участия в аукционах до реализации конечному потребителю, тем самым формировать единую стратегию развития предприятия с оптимизированной численностью персонала и финансовой устойчивостью.

Профессионализм сотрудников предприятия, стремление к постоянному развитию и внедрению новых методов организации фармацевтической деятельности, социально значимая направленность в части реализации государственных программ, поиск новых форм сотрудничества с медицинскими, аптечными организациями и поставщиками, максимальное удовлетворение потребности населения – являются основной целью нашего предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Алимов А.Н. Стратегический менеджмент. Учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080200 "Менеджмент" (квалификация (степень): "Бакалавр", "Магистр") / НИУ БелГУ, Ин-т управления. — Белгород: ИД "Белгород", 2014. — 276 с.
2. Аронов А.М., Петров А.Н. Современные проблемы стратегического менеджмента. Учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. — 243 с.
3. Быстров В.А. Организация и управление производством и персоналом. Учебное пособие. — Сибирский государственный индустриальный университет. — Новокузнецк, 2014. — 402 с.
4. Дафт Р. Менеджмент. 9-е изд. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2012. — 864с.
5. Евстратов А. В., Рябова Г. А. Основные тенденции и перспективы развития фармацевтического рынка Российской Федерации // Молодой ученый. — 2014. — №19. — С. 299-304.
6. Загорий Г.В., Пономаренко Н.С., Чертков Ю.И. Аптечная машина продаж. - К.: ИД "АММ", 2012. - 489 с.
7. Журавлев В.В. Основы стратегического менеджмента. Учебное пособие. — Челябинск: Изд-во Русско-британского института управления (РБИУ), 2012. — 160 с.
8. Загорий Г., Пономаренко Н., Чертков Ю. Аптечный маркетинг. - К.: ИД «Агентство Медицинского Маркетинга», 2012. - 487 с.
9. Канакина Т.А. Основы экономики аптечного предприятия. Учебное пособие. — Томск: СибГМУ, 2011. — 221 с.
10. Китайгородский П.Д. Стратегический менеджмент. Учебное пособие. — Сыктывкар: СЛИ, 2013. — 87с.
11. Косова И.В., Лоскутова Е.Е. (ред.) Управление и экономика фармации. В 4-х томах. Том 1. Фармацевтическая деятельность. Организация и регулирование. Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — Академия, 2008. — 400 с.
12. Лозовская А. Государственное регулирование аптечного ассортимента. Статья. Опубликовано в "Аптечный бизнес", 2011 - N 1-2.
13. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент: учеб. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2012. — 224с.
14. Маркова Т. Неуставные цели // Менеджмент роста. — 2012. — №5. —С.17-19.
15. Пашутин С.Б. Открываем аптеку: с чего начать и как преуспеть. - М.: Эксмо, 2009. — 240 с.
16. Рябова, Г. А. Регулирование деятельности отечественных и зарубежных компаний на фармацевтическом рынке в РФ / Г. А. Рябова, А. В. Евстратов // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. — С. 64-65. 12.
17. Рябова, Г. А. Анализ фармацевтического рынка Российской Федерации / Рябова Г. А., Евстратов А. В. // Международный научно-исследовательский журнала. — 2014. — № 5 (часть 2). — С. 47-49. 13.
18. Степанов, А. С. Прогнозирование фармацевтических продаж: сезонный аспект // Новая аптека / А. С. Степанов, М. В. Щекин, А. А. Сапожников. — 2006. — № 2. — С. 31-35.
19. Стратегический анализ: учебное пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. — М.: Эксмо, 2012. — 288с.
20. Стратегии, которые работают: Подход BCG: сб. ст.: пер. с англ./ Сост. Карл Штерн и Джордж Сток-мл.. — 6-е изд. — М.: Манн и Фербер, 2012. — 496с.
21. Тысячинова Н.А., Юденков Ю.Н. Стратегическое планирование в коммерческих банках: концепция,

организация, методология. Научное издание. - М.: КНОРУС, ЦИПСИР, 2013. - 312 с.

22. Аптека и аптечные сети. - <http://market-mg.narod.ru/apteki.htm>

23. Новые вызовы и перспективы развития российского фармацевтического рынка. - <http://www.remedium.ru/state/detail.php?ID=68569>

24. Подбор персонала. - <http://www.первостольник.рф/2011/10/podbor-personala/>

25. "Розничная торговля и потребительский рынок России. Итоги 2016 года. Перспективы развития до 2019 года". - <http://infoline.spb.ru/shop/issledovaniya-rynkov/page.php?ID=151426>

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/6784>