

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/9017>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Производственный менеджмент

Содержание

стр.

ВВЕДЕНИЕ 5

РАЗДЕЛ 1. АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ОТРАСЛИ (РЫНКА)

ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ 6

1.1. Описание объекта анализа 6

1.2. Аналитический обзор рынка функционирования предприятия ООО «Аптека на Красном камне» 12

РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ 14

2.1. Исследование специфики бизнес-процессов объекта исследования 14

2.2. Диагностика предмета исследования 15

2.3. Выявление проблемных зон в деятельности предприятия 18

РАЗДЕЛ 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА 19

3.1. Обоснование направлений совершенствования бизнес-процессов для анализируемого предприятия 19

3.2. Анализ достоверности полученных результатов 27

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 28

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 29

ВВЕДЕНИЕ

Данная работа представляет собой аналитический отчет о прохождении практики.

12

Практика проходила в аптеке ООО "Юнифарм" г. Нижний Тагил. Основное назначение практики – закрепление, расширение, углубление и систематизация знаний, полученных при изучении общепрофессиональных и специальных дисциплин на основе изучения деятельности предприятия.

РАЗДЕЛ 1. АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ОТРАСЛИ (РЫНКА)

ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ

1.1. Описание объекта анализа

Аптека На Красном Камне одна из самых старейших аптек города.

Уже более 55 лет на фармацевтическом рынке.

Для клиентов:

- ассортимент медикаментов, непревзойденный в г.Н.Тагиле
- консультация врача-гомеопата;
- консультации ортопеда;
- консультация врача-косметолога с тестированием кожи на современном оборудовании;
- лечебная косметика для любого возраста;
- широкий ассортимент косметики производства Франции, Израиль.
- качественные биологически активные добавки, консультация врача;
- высококачественная детская серия: соки, питание, косметика профилактическая и лечебная, в т.ч. негормональные средства для лечения атопических дерматитов;
- лечение грибами, консультации врача-фунготерапевта;
- тонометры японской фирмы ОМРОН, срок гарантии 5 лет, срок эксплуатации 20 лет. Тонометрам фирмы ОМРОН доверяют лучшие

кардиологи города и области;

- средства по уходу за стомой, калоприемники (Coloplast)
- средства по уходу за больными фирмы Paul Hartmann (Германия).

Paul Hartmann:

- это незаменимые вспомогательные средства во многих областях медицины.

13

- это первая помощь в любой ситуации и уход за ранами.
- это гигиена при недержании и уход за кожей.
- это широкий выбор средств по уходу за лежачими больными, которые значительно облегчают уход.
- это здоровая кожа, комфорт, гарантия и надежность немецкого качества.

Ассортимент:

- Пепидол — жизнь без кишечных инфекций, отравлений и дисбактериоза.
- Лечебная косметика (Франция)
- Ортопедия
- Компрессионное белье
- Медицинская техника
- Лечебное питание
- Предметы по уходу за больными, в т.ч. за лежачими
- Средства по уходу за стомой, калоприемники, мочеприемники
- Средства по уходу за контактными линзами
- Для мам и малышей
- Лечение грибами
- Лидеры продаж
- Гомеопатия
- Ходунки
- Все для красоты и здоровья.

Цели:

Максимально удовлетворять требования и ожидания клиентов, а также обеспечить рост их лояльности.

На основе изучения запросов и ожиданий клиентов аптека организует их качественное обслуживание, внедряет дифференцированные системы ценообразования. 1.2. Аналитический обзор рынка функционирования предприятия ООО «Аптека на Красном камне»

в 2016 году рост розничного сегмента более чем на 10%. Об этом говорят данные за третий квартал текущего года. Начиная с первого квартала темпы

14

роста розничного сегмента рынка постепенно увеличивались и достигли своего максимума в сентябре 2016 года. Еще одним аспектом стабилизации ситуации на рынке, стало выравнивание реальных объемов продаж, которые также сильно упали из-за снижения потребления. В 2016 году они вышли на уровень 2015 года, а в третьем квартале был отмечен уверенный рост.

Подтверждением некоей стабилизации является также выравнивание темпов роста продаж в сегменте ОТС-препаратов и рецептурных лекарств после заметного спада в сегменте безрецептурных лекарств в 2015 году.

В последнее время увеличилась динамика роста натурального объема аптечных закупок на 2%, хотя в прошлом году этот объем падал на 5% и более. При этом в госсегменте продолжается сокращение рынка госпитальных препаратов, хотя и здесь ситуация немного улучшилась.

РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ

2.1. Исследование специфики бизнес-процессов объекта исследования

Основными бизнес-процессами в аптеке являются:

- формирование ассортимента и заказ товара;
- ценообразование;
- приемка и маркировка товара;

- распределение и хранение товара в аптеке;
- выкладка на витрину (мерчандайзинг);
- отпуск товара и предоставление фармуслуг населению.

Каждый основной бизнес-процесс создает добавленную стоимость продукта или услуги, представляющую ценность для внешнего клиента.

Процесс формирования аптечного ассортимента определяет, с чем будут работать последующие процессы, и если ассортимент аптеки не удовлетворяет запросы клиентов, то удержать их практически невозможно, даже если в аптеке конкурентоспособные цены, прекрасное обслуживание, а сама аптека удобно расположена для покупателей.

15

2.2. Диагностика предмета исследования

2.3. Выявление проблемных зон в деятельности предприятия

В данной организации наблюдаются следующие проблемные зоны.

Наблюдается слабая организационная и корпоративная культура. Качество персонала в целом низкое.

РАЗДЕЛ 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

3.1. Обоснование направлений совершенствования бизнес-процессов для анализируемого предприятия

Данной аптеке рекомендуется следующее.

Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность этих учреждений. При этом следует принимать во внимание законодательные документы и постановления Правительства РФ в области обращения лекарственных средств и фармацевтической деятельности; законодательные документы и постановления Правительства РФ в области обращения медицинских товаров и деятельности учреждений, реализующих медицинскую технику; приказы отраслевого органа управления и решения субъектов Российской Федерации, касающиеся: рецептурного и безрецептурного отпуска лекарственных средств; обязательного ассортимента лекарственных средств, которые должны быть в аптечных учреждениях, независимо от формы собственности. В первую очередь это относится к жизненно необходимым (ЖН) и важнейшим лекарственным средствам (ВЛС); перечней ЛС для бесплатного и льготного отпуска; формулярной системы назначения лекарственных средств; введения в Государственный реестр новых лекарственных средств и исключения из него устаревших.

В данной аптеке установлена программа Парацельс.

Программа Парацельс (до 2013 года Медбрат) существует с 1997 года и хорошо зарекомендовала себя более чем в 400 аптеках по всему СНГ

16

(Украина, Россия, Узбекистан, Казахстан). Является лучшим аналогом 1с аптека 8. Среди клиентов такие аптечные сети Лики Украины (100 лицензий), Валео (15 аптек), Лекфарм (40 лицензий), Вета плюс (12 аптек). Нашими клиентами стали аптеки из всех частей Украины. Программа Парацельс обладает рядом преимуществ:

- Написана специально для аптек.
- Проста в использовании.
- Быстро работает даже не на самых новых компьютерах.
- Широкий функционал.
- Доступная цена (+скидка).

Рассмотрим каждый из пунктов:

Написана специально для аптек. Много программ написаны для разных сфер торговли и не отвечают всем запросам аптечного бизнеса из-за специфики отрасли. К таким программам можно отнести 1с. Программа для аптеки

Парацельс

Проста в использовании. Парацельс является самым простым для запоминания программным продуктом. Яркий приятный интерфейс добавляет простоты в обучение. Наличие большого шрифта и ярких пиктограмм позволяет даже пожилым работникам легко научиться работе в программе для аптеки.

Быстро работает даже не на самых новых компьютерах. 2-ядерного компьютера с 1 гигабайтом оперативной вполне хватит для работы программы на кассе или месте заведующей. Параметры сервера для аптечной сети оговариваются.

3.2. Анализ достоверности полученных результатов

В ходе изучения и исследования источников информации производится их оценка с точки зрения надежности и достоверности получаемой из них информации. Оценка источников информации осуществляется методом ранжирования (классификации) самих источников, поступающей из них

17

информации и способов ее получения. В большинстве случаев может использоваться система экспертной оценки (непосредственно аналитиком) надежности и достоверности полученных данных.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате прохождения практики в соответствии с требованиями рабочей учебной программы прохождения производственной практики были закреплены следующие умения:

- 1) собран статистический материал;
- 2) сделаны необходимые выписки из служебной документации предприятия;
- 3) собран и подготовлен графический материал;
- 4) обобщен материал, собранный в период прохождения практики, определена его достаточность и достоверность для разработки дипломного проекта;
- 5) оформлен отчет по практике.

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. — 864 с.
5. Евстратов А. В., Рябова Г. А. Основные тенденции и перспективы развития фармацевтического рынка Российской Федерации // Молодой ученый. — 2014. — №19. — С. 299-304.

18

6. Ермаков В.П., Макиев З.Г. Менеджмент. Изд. 4-е. — Ростов н/Д: Феникс, 2014. — 184 с. 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. Лисовский П.А. Эффективная система ценообразования // “Ремедиум”. - 2010. - № 6

13. Лисовской П.А. Оптимизация основных бизнес- процессов в аптеке // Новая аптека – 2011 - С. 37-44

14. Лозовская А. Государственное регулирование аптечного ассортимента. Статья. Опубликовано в "Аптечный бизнес", 2011 - N 1-2.

15. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2012. – 224с.

16. Маркова Т. Неуставные цели // Менеджмент роста. – 2012. – №5. – С.17-19.

17. Пашутин С.Б. Открываем аптеку: с чего начать и как преуспеть. - М.: Эксмо, 2009. — 240 с.

18. Рябова, Г. А. Регулирование деятельности отечественных и зарубежных компаний на фармацевтическом рынке в РФ / Г. А. Рябова, А. В. 19

Евстратов // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. — С. 64-65. 12.

19. 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.

20. Степанов, А. С. Прогнозирование фармацевтических продаж: сезонный аспект // Новая аптека / А. С. Степанов, М. В. Щекин, А. А. Сапожников. — 2006. — № 2. — С. 31-35.

21. Стратегический анализ: учебное пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. – М.: Эксмо, 2012. – 288с.

22. 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.

23. Тебекин А.В. Инновационный менеджмент. : учебник для бакалавров /А. В. Тебекин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 481 с.

24. Динамика и тренды фармацевтического рынка 2017 г. -

<http://mosapteki.ru/material/dinamika-i-trendy-farmaceuticheskogo-rynka-2017-g8509>

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/9017>