

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/99268>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Экономика

Введение 2

1. Общие сведения о предприятии 3

2. Организация менеджмента 4

3. Организация продаж 8

4. Организация маркетинга 10

5. Оценка финансово-хозяйственной деятельности 15

Заключение 26

Список литературы 28

Приложения 30

Введение

Преддипломная практика направлена на исследование деятельности субъекта малого предпринимательства и оценке эффективности управления прибылью на примере аптеки.

Цель преддипломной практики - анализ деятельности аптеки.

Цель предопределила выполнение следующих задач:

- дать характеристику аптеки,
- исследовать внутреннюю и внешнюю среды,
- оценить кадровый потенциал,
- провести анализ финансового состояния,
- провести анализ показателей, характеризующих эффективность управления прибылью.

Объектом исследования является предприятие малого бизнеса по продаже фармпрепаратов ООО «Аптека № 1».

Предметом исследования выступает его деятельность.

Теоретической и методологической основой исследования являются труды отечественных и зарубежных ученых в области анализа финансового и экономического деятельности предприятия, оценки его прибыли. Информационной базой исследования являются нормативные акты, труды российских специалистов, статьи в периодических журналах монографии, интернет – источники по теме исследования; информационные источники с предприятия в виде Устава и отчетности за 2019 год.

Использованы методы исследования, такие как синтез, математический анализ, графический метод, экономический анализ, анкетирование, опрос.

1. Общие сведения о предприятии

ООО "Аптека №1" зарегистрирована 4 июля 2013 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №15 по Санкт-Петербургу.

Юридический адрес ООО "Аптека №1" - 191025, город Санкт-Петербург, Стремянная улица, дом 22/3 литер а, помещение 3н.

Основным видом деятельности является - торговля розничная лекарственными средствами в специализированных магазинах (аптеках), зарегистрировано 6 дополнительных видов деятельности:

1. Деятельность агентов, специализирующихся на оптовой торговле фармацевтической продукцией, изделиями, применяемыми в медицинских целях, парфюмерными и косметическими товарами, включая мыло, и чистящими средствами
2. Торговля оптовая фармацевтической продукцией

3. Торговля оптовая фармацевтической продукцией

4. Торговля оптовая изделиями, применяемыми в медицинских целях

5. Торговля розничная изделиями, применяемыми в медицинских целях, ортопедическими изделиями в специализированных магазинах

6. Торговля розничная косметическими и товарами личной гигиены в специализированных магазинах.

Организации ООО «АПТЕКА №1» присвоены ИНН 7810466917, ОГРН 1137847252630, ОКПО 27475317.

В ООО «Аптека № 1», оприходование, реализация и учет лекарственных препаратов в продаже ведется в свободных закупочных ценах с добавлением единой наценки. Уровень наценки составляет 30-50%. По документам на поступившие от поставщиков продукция определяется их стоимость в учетных ценах (в продажных ценах с добавлением наценки).

Ассортимент аптеки достаточно разнообразен, проведем анализ структуры продаж товаров в 2018-2019 гг. (таблица 1).

Таблица 1

Как видно из таблицы 1, произошел рост продажи препаратов в размере 2,7% по всем наименованиям, особенно существенный рост продаж произошел по фармацевтической продукции и косметическим средствам, вследствие расширения их ассортимента.

2. Организация менеджмента

Общество самостоятельно заключает договора со всеми видами организаций, предприятий и учреждений. Оперативной деятельностью Общества руководит единоличный исполнительный орган - заведующий аптекой. В ООО «Аптека № 1» с бухгалтером по организации и ведению бухгалтерского и налогового учета, остальной штат представлен сотрудниками торговли в главе с главным фармацевтом и фармацевтами (рисунок 1).

Кадровый потенциал аптеки в качестве торгового предприятия малого бизнеса достаточно специфичен, что обусловлено видом деятельности и размером предприятия. Численность ООО «Аптека № 1» составляет 13 человек.

Наибольшую долю в структуре персонала составляют фармацевты в количестве 9 человек, прирост - на 1 человека (на 12,5%) наблюдается по категории именно основного состава.

Наибольшую долю в структуре персонала по образованию составляют сотрудники с высшим образованием, что обусловлено видом деятельности - розничная торговля лекарственными препаратами. И 5 сотрудников приходится на специальное образование.

Представим динамику структуры персонала по возрасту в таблице 4.

Наибольшую долю в структуре персонала по возрасту составляют сотрудники от 41 до 55 лет - 8 человек, и здесь в этой категории увеличилась численность так как принят сотрудник старше 41 года, 4 человека в возрасте от 31 до 40 лет и 1 сотрудник до 30 лет.

Представим динамику структуры персонала по полу в табл. 5.

Преимущественно персонал состоит из женщин, что обусловлено видом деятельности.

Для оценки текучести кадров проанализируем динамику изменения численности персонала в таблицу 6.

Определим коэффициенты оборота по приёму:

$$\text{Коб пр } 2018 = 2/12 = 0,17$$

$$\text{Коб пр } 2019 = 1/13 = 0,08$$

В 2019 году наблюдается снижение коэффициента в связи с сокращением принятых сотрудников.

Определим коэффициенты оборота по выбытию

$$\text{Коб выб } 2018 = 3/12 = 0,25$$

$$\text{Коб выб } 2019 = 1/13 = 0,08$$

В 2019 году наблюдается снижение коэффициента в связи с сокращением уволенных сотрудников.

Определим коэффициенты текучести кадров:

$$\text{Ктк } 2018 = 1/12 = 0,08$$

$$\text{Ктк } 2019 = 0/13 = 0$$

В 2019 году наблюдается низкий уровень текучести кадров, в связи с сокращением уволенных.

Определим коэффициенты замещения кадров:

Кзам 2018 = $2/3 = 0,5$

Кзам 2019 = $1/1 = 1$

В 2019 году наблюдается рост коэффициента в связи с сокращением принятых и уволенных сотрудников. Определим коэффициенты стабильности кадров:

Кст 2018 = $12/12 = 1$

Кст 2019 = $13/12 = 1,08$

Наибольший коэффициент приема наблюдается в 2018 году, в 2019 году он сократился, количество уволенных также в 2019 году стало меньше чем в 2018 году, - что говорит о том, что в аптеке коллектив стабилен, текучести кадров нет.

В таблице 7 обобщены данные исследования кадрового потенциала.

Следовательно, ежегодно улучшается качественная структура персонала. Акцент делается на более работоспособном персонале по возрасту от 31 до 55 лет, используется труд женщин, что обусловлено видом деятельности аптеки по продаже лекарственных препаратов.

3. Организация продаж

ООО «Аптека № 1» - это в первую очередь розничная точка, направленная на получение прибыли, поэтому основной задачей сотрудников является именно продажа лекарственных препаратов и фармацевтики.

Последовательность продажи в аптеке следующая:

Этап № 1. Приветствие клиента.

Этап № 2. Выявление потребностей клиента.

Это один из самых важных и основных этапов продаж в аптеке. Именно от того, насколько качественно будут выявлены потребности покупателя, зависит продажа. Поэтому фармацевт выявляет потребности: какие симптомы беспокоят покупателя, чем уже лечился, помогло ли предыдущее лечение и т. д.

Какие симптомы вас беспокоят: температура, боль в горле, кашель?

Как давно у вас кашель/насморк/головная боль?

Вы покупаете препарат взрослому или ребенку?

Какого эффекта вы ждете от этого препарата?

Какие препараты вы уже принимаете при ... ?

Это позволяет увидеть целостную картину проблем покупателя и предложить ему наиболее подходящий набор средств, которые принесут ему пользу, а аптеке - прибыль.

От того, насколько качественно будут выявлены потребности покупателя, зависит продажа!

1. Ауленко Н.Б. Экономический анализ. Учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2017. - 157 с.
2. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Экономический анализ. - М.: ДИС, 2017. - 385 с.
3. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. - М.: Омега-Л, 2017. - 768 с.
4. Брусов П.Н., Филатова Т.В. Финансовый менеджмент Финансовое планирование Учебное пособие. - М.: КноРус, 2016. - 232 с.
5. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. - СПб.: Питер, 2017. - 480 с.
6. Булатова Р.О. Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия. - СПб.: Лань, 2016. - 339 с.
7. Волков О.И. Экономика предприятия Учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2017. - 264 с.
8. Гарнов А.П., Хлевная Е.А., Мыльник А.В. Экономика предприятия Учебник. - М.: Юрайт, 2016. - 304с.
9. Гаврилова А.Н., Сыроева Е.Ф., Барабанов А.И. Финансовый менеджмент. Учебное пособие. - 6-е изд. - М.: КноРус, 2017. - 628 с.
10. Данилин В.И. Финансовый менеджмент. - М.: Проспект, 2016. - 376 с.
11. Донцова Л.В., Некифорова Н.А. Экономический анализ. - М.: Дело и сервис, 2016. - 400 с.
12. Дудин М., Лясников Н., Бараненко С. Основы предпринимательства: учебное пособие. - Litres, 2017.
13. Евразийский юридический портал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasialegal.info>.
14. 5. Annual Report on European SMEs. By Patrice Muller, Cecilia Caliendo, 2015. - P. 83.
15. Козловский В. А., Козловская Э. А., Савруков Н. Т. Логистический менеджмент: Учебное пособие. 20-е изд., доп. СПб.: Издательство «Лань», 2016. - 541 с.
16. Кайро О.В., Бариленко В.И., Плотникова Л.К. Анализ финансовой отчетности. - М.: Кнорус, 2016. - 240 с.
17. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика. - изд. 3-е. - М.: Проспект, 2016. - 1104 с.
18. Ковалев В.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Проспект, 2017. - 522 с.

17. Линдерс М., Джонсон Ф., Флинн А., Фирон Г. Управление закупками и поставками; Юнити-Дана - Москва, 2016. - 752 с.
18. Мелихова Л.А. Роль пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчетности в повышении ее аналитичности // Стратегические ориентиры инновационного развития АПК в современных экономических условиях: материалы международной научно-практической конференции. – Волгоград: Изд-во Волгоградский государственный аграрный университет, 2016. - С. 250-255.
19. Маслов, Е. Управление персоналом предприятия: учебное пособие. - М.: Юнити-Дана, 2017. – 398 с.
20. Поршнева А.А. Под ред. А.А. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. Управление организацией: Учеб. / 2-е изд., перераб., доп. М.: Инфра-М, 2016. - 281 С.
21. Стоун, М. Маркетинг, ориентированный на потребителя / М. Стоун, Н. Вудкок, Л. Мэчтингер. – пер. с англ. – Фаир-пресс, 2016. - 331с.
22. Филимонова, Н.М., Моргунова, Н.В., Никишина, Е.С. Экономика и организация малого и среднего бизнеса: учеб. пособие. М., ИНФРА-М. 2015. - С. 12.

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/99268>