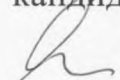


БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ
КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ОТЧЕТ

о прохождении преддипломной производственной практики
студентки IV курса специальности «международные отношения»
факультета международных отношений
Белорусского государственного университета
Лукияненко Екатерины Михайловны

Руководитель практики
от кафедры
кандидат исторических наук,
 доцент Свилас С.Ф.

Руководитель практики
от ЗАО «Сконтти»
генеральный директор Сложеникин А.И.



17 апреля 2017 г.

Минск, 2017

ВВЕДЕНИЕ

Я, студентка 5-го курса ФМО, Лукьяненко Екатерина Михайловна, с 6 февраля по 15 апреля 2017 г. проходила практику в закрытом акционерном обществе «Сконтти», которое находится в г. Минске и осуществляет следующие основные виды деятельности:

1. продажа светового оборудования, спецтехники и комплектующих к ней;
2. техническое сопровождение проектов и мероприятий;
3. организация доступа населения к информационным базам.

Помимо этого, ЗАО «Сконтти» осуществляет активную внешнеэкономическую деятельность, осуществляет плодотворное взаимодействие с иностранными партнерами как на территории Республики Беларусь, так и за ее пределами. По этой причине можно утверждать, что в ходе прохождения практики я получила великолепную возможность познакомиться с основными принципами обеспечения и организацией внешнеэкономической деятельности белорусского субъекта хозяйствования на уровне небольшой фирмы.

Это поможет мне в дальнейшем более эффективно применять полученные в результате обучения на ФМО БГУ знания и навыки не только в процессе работы в сфере малого и среднего бизнеса, но и в других сферах, в том числе и на государственной службе.

Во время прохождения производственной практики я ознакомилась со структурой и основными направлениями деятельности ЗАО «Сконтти» и должностными обязанностями его сотрудников. Характерной особенностью организации работы является то, что все обязанности четко распределены между сотрудниками, каждый из которых точно знает и выполняет свои должностные обязанности. По этой причине не происходит дублирования функций либо перекладывания

ответственности, что позволяет этому предприятию успешно действовать на белорусском рынке.

Во главе ЗАО находится генеральный директор, которому подчиняются менеджеры, каждый из которых выполняет определенные обязанности, обусловленные спецификой работы фирмы. Эти обязанности разделяются исходя из трех основных направлений деятельности предприятия.

Одна группа сотрудников занимается торговой деятельностью, осуществляя продажу светового оборудования и комплектующей к нему как юридическим, так и физическим лицам. Вторая группа занимается организацией и техническим сопровождением проектов.

В ходе прохождения практики я сумела ознакомиться с особенностями деятельности обеих этих групп, что позволило мне составить комплексное впечатление о характере работы ЗАО «Сконтти», основных целях и задачах его деятельности, а также сформулировать отдельные пожелания и замечания к деятельности этой организации, которые будут изложены в заключительной части отчета.

Проблем в ходе прохождения практики не возникло, руководством фирмы мне были созданы все условия для успешного прохождения практики. Я получила возможность принять участие в подготовке отдельных документов, содержание которых позволило мне составить впечатление о характере работы ЗАО «Сконтти».

Хотелось бы также обратить внимание, что, к сожалению, я не имею возможности представить копии всех документов, которые были подготовлены мной в период прохождения практики, поскольку многие из них (особенно те, которые касаются внешнеэкономической деятельности) содержат информацию, которая является коммерческой тайной и очень важна для дальнейшей работы фирмы.

Основные этапы прохождения практики:

Первый этап практики (6 февраля – 28 февраля 2017 г.) включал ознакомление меня как практикантки с основными целями и задачами деятельности фирмы, ее структурой, должностными обязанностями руководящих и обычных сотрудников организации. В течение первой недели меня познакомили с менеджерами, которые отвечают за осуществление различных направлений работы предприятия и работают с клиентами.

Мной также был составлен перечень основных клиентов (юридических лиц) нашей фирмы, которые находятся как в Республике Беларусь, так и за ее пределами. Этот перечень с указанием их адресов в дальнейшем очень помог мне в составлении и отправке различной документации от имени нашего ЗАО как белорусским, так и зарубежным партнерам, а также ведении и координации деловой переписки с другими фирмами и организациями.

Второй этап прохождения практика (1 марта – 1 апреля 2017 г.) позволил мне ознакомиться со всеми основными направлениями деятельности фирмы на белорусском и зарубежном рынках, а также изучить основные проблемы, с которыми сталкивается наша фирма в процессе работы и укрепления ее позиций на белорусском рынке.

К числу таких проблем, в первую очередь, необходимо отнести нестабильность законодательства, большое количество подзаконных актов, которые регламентируют деятельность предприятий малого бизнеса и, в особенности, их внешнеэкономическую деятельность. Важной проблемой также является нехватка профессиональных кадров, которые способны наладить отношения с зарубежными партнерами. При этом необходимо сказать, что очень большую помощь в ходе прохождения практики мне оказали знания и навыки, полученные в

процессе изучения двух иностранных языков на факультете международных отношений, а именно английского и французского. Владение этими языками особенно помогло мне при составлении различных документов, касающихся внешнеэкономической деятельности фирмы, а также переводе прайс-листов и текстов договоров.

Повышению моей квалификации как специалиста в сфере международных отношений способствовала также возможность постоянно участвовать в ведении переговоров с белорусскими и зарубежными партнерами нашей фирмы, общее количество которых за время моей практики (двенадцать недель) составило двадцать.

В ходе этих переговоров я сумела получить необходимые навыки общения с представителями различных организаций и предприятий, целью которых было получение наибольшей выгоды в процессе сотрудничества с нашим предприятием. В мои задачи входило составление документации к этим переговорам, содержание которой позволило бы убедить наших партнеров в необходимости сотрудничества именно с нашей фирмой.

С этой целью мне пришлось перевести большое количество технической документации и рекламных описаний с английского на русский язык с целью убедить наших партнеров в высоком качестве предлагаемых нашей фирмой товаров и услуг. В ходе многих переговоров, используя конкретные примеры, мне и моим коллегам удавалось это сделать, поскольку представленная техническая документация позволяла составить детальное впечатление о предлагаемом нашей фирмой оборудовании и комплектующим. Эта продукция при соответствующих европейским и американским стандартам качества показателях соответствовала ценовым возможностям отечественных потребителей, что позволяло нашей

фирме успешно регулировать розничную и оптовую цену предлагаемых товаров и услуг.

Помимо этого, мне очень пригодились навыки перевода с французского и на французский языки, так как многие виды предлагаемой нашим клиентам продукции нашей фирме приходилось закупать во Франции. Именно в этой европейской стране существует наиболее значимый рынок данной продукции, на котором закупалась значительная часть светового обеспечения.

К сожалению, я не могу подробно указать содержание переговоров с каждым из наших клиентов, так как оно составляет коммерческую тайну. Это может быть объяснено тем, что параллельно с нашей эти фирмы вели переговоры с другими партнерами, сравнивая выдвигаемые ценовые и сервисные условия.

В аналогичной степени это касается и нашей деятельности, направленной на заключении контрактов с иностранными юридическими лицами на покупку тех или иных наименований продукции, а также продаже наших продукции или услуг иностранным пользователям.

Особое внимание мне приходилось обращать на несоответствие законодательства Республики Беларусь и других государств, которое регламентирует осуществление внешнеэкономической деятельности, в частности, реализацию закупок и продаж. С целью соблюсти это законодательство мне приходилось вступать во взаимодействие с юристами нашей фирмы, в должностные обязанности которых входила подготовка и экспертиза всей правовой документации, которая готовилась нашим унитарным предприятием.

Другим направлением деятельности нашей фирмы является организация и техническое сопровождение проектов. Осуществление этих функций также входило непосредственно в мои должностные

обязанности, так как руководство фирмы посчитало необходимым ознакомить меня со всеми особенностями ее работы.

Помимо этого, с целью составить полное представление обо всех направлениях деятельности нашей фирмы я обращалась за консультацией к другим сотрудникам ЗАО, которые объяснили мне особенности осуществления этой деятельности.

Для организации мероприятия необходимо получить соответствующее разрешение от городских властей, а также обеспечивать неукоснительное соблюдение санитарных и противопожарных норм в снимаемых помещениях. Для осуществления этих целей в фирме работают специально обученные люди, которые имеют техническое образование и хорошо знают специфику организации мероприятий. Ограниченный формат отчета, к сожалению, не позволяет подробно рассказать о каждом из них.

В качестве примера такого вида услуг в виде приложения к отчету приложен составленный мной лично договор о предоставлении светового оборудования для организации мероприятия. Этот договор является типовым образцом документов подобного рода и позволяет составить впечатление о характере той документации, составлением которой мне приходилось заниматься в процессе прохождения практики.

В целом за основной период прохождения мною практики в ЗАО «Сконтти» мною были получены и освоены следующие навыки:

1. подготовка и составление деловой документации по внешнеэкономической деятельности нашей фирмы;
2. перевод с французского языка прайс-листов и других документов, касающихся торгово-закупочной деятельности нашей фирмы;

3. подготовка необходимых материалов для наших клиентов, которые собирались прибегнуть к услугам нашей фирмы либо закупить предлагаемые нами виды продукции;
4. перевод и адаптация для белорусского пользователя технической документации на предоставляемую продукцию и услуги;
5. подготовка договоров о предоставлении услуг и организации мероприятий;
6. анализ внешнеэкономической деятельности предприятия малого бизнеса и выработка предложений по оптимизации его деятельности;
7. подготовка документов, содержание которых позволяет в общих чертах подвести итоги выполненной работы за отчетный период в какой-либо сфере деятельности (примером этого является настоящий отчет).

Третий, заключительный этап прохождения практика (2 апреля – 15 апреля 2017 г.) был посвящен анализу информации, полученной в ходе прохождения практики, и подготовке итогового отчета. В заключительные недели прохождения практики я продолжала выполнять поручения руководства фирмы, но параллельно занималась систематизацией материалов, которые должны были составить основу моего отчета.

Основной проблемой, с которой я столкнулась в процессе подготовки этого документа, явилось большое количество информации, которая является коммерческой тайной. Ее обнародование может помешать успешной деятельности той организации, где я проходила производственную практику, и по этой причине необходимо было сосредоточиться не на описании конкретных поручений, которые давались мне генеральным директором фирмы, а постараться проанализировать эффективность основных направлений деятельности предприятия в нынешних белорусских условиях хозяйствования.

Моя практика на ЗАО «Сконтти» в целом прошла успешно. При этом хотелось бы еще раз обратить внимание на крайне высокую необходимость в ходе осуществления этой деятельности знания иностранных языков, а также базовых навыков владения современными информационными технологиями.

Кроме этого, мне очень приходилась информация, которая была получена в ходе изучения читаемых на факультете международных отношений курсов по экономике и праву, хотя многому приходилось учиться самой. В особенности это касается современного белорусского законодательства и его применения на практике, а также характерных черт современной экономики нашей страны, вести успешный бизнес в условиях которой представляется достаточно сложным.

Подводя итог моей практики, могу отметить, что за прошедшие двенадцать недель мне удалось освоить обязанности сотрудника белорусского негосударственного предприятия малого бизнеса, который может действовать как в сфере внешнеэкономической деятельности, так и на внутреннем белорусском рынке.

В качестве практикантки мне была предоставлена возможность получить представление о распределении функций между структурными подразделениями фирмы и координации их деятельности с целью наиболее успешного продвижения предлагаемых нашим предприятием товаров и услуг как на территории Республики Беларусь, так и за ее пределами. Генеральный директор фирмы и другие ее сотрудники дали мне возможность лично принять участие в подготовке целого ряда документов, касающихся внешнеэкономической деятельности фирмы и ее отношений с субъектами хозяйствования в РБ.

Таким образом, задания, выполненные в процессе прохождения практики, позволили составить полное представление о структуре,

организации работы, распределении функций и специфике деятельности ЗАО «Сконтти».

В заключении хотелось бы также обратить внимание на необходимость в дальнейшем более активно знакомить студентов-выпускников факультета международных отношений с характерными особенностями деятельности предприятий малого бизнеса в Республике Беларусь, поскольку именно этот сектор белорусской экономики является наиболее динамично развивающимся на сегодняшний день.

Именно малый бизнес способен предоставить новые рабочие места не только выпускникам нашего факультета, но и многим другим молодым специалистам, которые владеют иностранными языками, знакомы с современными информационными технологиями и основами экономики и права. При этом, многим в условиях малого бизнеса гораздо легче будет реализовать себя в условиях явной переизбытка кадров для государственных учреждений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, производственная практика в ЗАО «Сконтти» потребовала от меня применения всего комплекса знаний, полученных по специальности «международные отношения» на ФМО БГУ, а также свободного владения иностранными языками и навыками работы на компьютере. Вместе с тем, для успешной работы в этой сфере мне понадобились такие дополнительные знания в сфере экономики и права, которые мне пришлось получать самостоятельно.

В целом фирма, на которой я проходила практику, успешно осуществляют такие виды деятельности как продажа световой техники и комплектующих к ней, организация мероприятий и их техническое сопровождение.

Грамотное и четкое разделение функций между сотрудниками и организация рабочего процесса позволяют этой структуре гибко реагировать на колебания спроса и предложения, успешно вести сотрудничество с белорусскими и иностранными партнерами, учитывать изменение экономической ситуации в нашей стране и за рубежом. Это также позволяет постоянно расширять и совершенствовать перечень предоставляемых ей товаров и услуг, что значительно повышает уровень конкурентоспособности нашей фирмы.

По результатам прохождения практики мне выдана характеристика, подписанная директором ЗАО «Сконт» Сложеникиным А. Н. и заверенная печатью фирмы.

Студентка V курса ФМО

Лукьяненко Е.М.

15.04.2017

