**Международные отношения**

**Отчет по практике**

***Последовательность прохождения практики***

1. Общее ознакомление с предприятием
2. Организация работы (изучить назначение зон и участков, режим и график работы, изучить организационную структуру, штаты, распределение рабочих по сменам и т.д.)
3. Сделать анализ и выводы по практической работе на предприятии.

*Задачи студента, проходящего практику:*

Проходя практику на данном предприятий, студент поставил перед собой следующие **задачи**:

1. Закрепить навыки работы с персоналом и клиентами магазина «Солнечный круг».
2. Изучить необходимые документы (свидетельство о государственной регистрации в качестве юридического лица, свидетельство о постановке на учет в налоговом органе, коды Госкомстата, договор на вывоз мусора, документы, подтверждающие наличие принадлежащих на праве собственности или на ином законном основании соответствующих помещений, заключение Роспотребнодзора, заключение Государственного пожарного надзора и др.)
3. Исследовать структуру работы сети магазинов ООО «Солнечный круг» на примере одного из магазинов.
4. Проанализировать состояние и работу отдела администрации магазина.
5. Систематизировать материал для подготовки отчета по практике.

***Краткое описание выполненных работ и сроки их осуществления (01.08.2017-14.08.2017)***

Обучился организации информирования покупателей о товарах (их потребительских свойствах, ассортименте, ценах, пр.) 01.08.17-03.08.17 г.

Научился осуществлять руководство персоналом торгового зала (продавцами, продавцами-консультантами, кассирами), изучил необходимые документы. 04.08.17-10.08.17 г.

Научился принимать меры по разрешению конфликтных ситуаций с покупателями.11.08.17

Обучился осуществлению контроля над исправностью оборудования торгового зала и информированию руководства торгового предприятия о неисправности оборудования для принятия необходимых мер.12.08.17г

Научился делать инвентаризацию на предприятии.13-14.08.17 г

***Характеристика подразделений организации***

«Алкотека» – сеть специализированных магазинов алкогольной продукции. Единственная сеть в Краснодарском крае, Ростовской области и города Сочи, активно расширяющая географию своего присутствия и занимающая активную позицию на рынке розничной продажи алкогольных напитков.

Первый магазин «Алкотека» был открыт 1 августа 2012 года. Сегодня сеть объединяет более 120 специализированных магазинов и продолжает свое развитие на территории Краснодарского Края и Ростова-на-Дону.

В магазинах сети представлены практически все виды алкогольной продукции: Коньяки, Бренди, Виски, Ром, Текила, Мескаль, Кальвадос, Граппа, Водка, Ликеры, Тихие и Игристые вина, а также другие разнообразные напитки.

В магазине, где проходил практику студент, работали 4 продавца- консультанты и непосредственно сам студент в качестве администратора.

Научно-практические исследования студента были направлены на перспективу, более глубокое понимание тенденций и закономерностей развития предприятия ООО «Солнечный круг». По мнению студента, такому магазину следует расширять свои возможности на рынке (расширить ассортимент продаж).

Также, был поставлен акцент на систему управления на данном объекте. По мнению студента, в условиях динамичности современного производства и общественного устройства управление должно находиться в состоянии непрерывного развития, которое сегодня невозможно обеспечить без исследования путей и возможностей этого развития, без выбора альтернативных направлений. Исследование управления осуществляется в каждодневной деятельности менеджеров и персонала. В магазине, где проходила практика совсем небольшой штат работников, но и здесь можно было проявить свои лидерские и управленческие качества как администратор. Эффективное управление персоналом – залог успеха предприятия.

По методологии проведения научно-практических исследований, по мнению студента, следует выделить исследования эмпирического характера и опирающиеся на систему научных знаний.

Исследование как вид деятельности в процессе управления организаций включает следующие работы:

-распознание проблем и проблемных ситуаций;

-определение причин их происхождения, свойств, содержания, закономерностей проведения и развития;

-установление места этих проблем и ситуаций (как в системе научных знаний, так и в системе практического управления);

-нахождение путей, средств и возможностей использования новых знаний о данной проблеме;

-разработка вариантов решения проблем;

-выбор оптимального варианта решения проблемы по критериям результативности, оптимальности, эффективности.

В процессе научно-практические исследования и анализа работы предприятия устанавливается роль и место данного предприятия в соответствующем секторе рынка; система управления и ее организационная структура; особенности взаимодействия предприятия с потребителями, поставщиками и другими участниками рынка; инновационная деятельность предприятия; психологический климат предприятия и др.

Осуществлялось научно-практическое исследование изучением документации данного магазина, анализом приобретенных знаний и опыта работы на денном предприятии.

При прохождении практики на таком небольшом предприятии как магазин «Алкотека» студенту было сложно сопоставить общую организацию работы малого предприятия с работой большого бизнес объекта. Проходя практику на большом предприятии можно изучить все аспекты большого бизнеса, его конкуренцию по отношению к другим объектам большого бизнеса, в том числе, и мирового (международного).

**Заключение:**

В результатах прохождения практики следует отметить, что данная практика дала возможность провести научно-практическое исследование в сфере маркетинга, управления, дальнейшего развития данного предприятия. Научно-практических исследований было проведено на так называемом микроуровне, так, как, предприятие, на котором проходила практика студента, является частью малого бизнеса.

Для того,чтобыпреодолеть затруднения, возникшие при прохождении практики студент проделал сравнительный маркетинговый анализ малого предприятия, где он проходил практику, и объекта большого бизнеса. Как показали результаты исследования объект большого бизнеса, при эффективном управлении, легко конкурирует как на отечественном, так и на международном ринке (в отличии от малого предприятия).Но управлять большими объектами ринка гораздо труднее чем малым, так как требует больших затрат времени и денег. Качественная продукция и разумная ценовая политика – это главное в сфере управления, как малого, так и крупного бизнеса.

Данный отчет по практике можно использовать при написании дальнейших работ студента (бакалаврская, квалификационная работа и др.).