

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Санкт-Петербургский государственный университет
Высшая школа менеджмента

**ОТЧЕТ ОБ УЧЕБНОЙ ОЗНАКОМИТЕЛЬНОЙ
ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЕ ПО ГОСУДАРСТВЕННОМУ И
МУНИЦИПАЛЬНОМУ УПРАВЛЕНИЮ**

Практическая работа студентки 3 курса
бакалаврской программы по
направлению «Государственное и
муниципальное управление»
Румянцевой Екатерины Алексеевны

(подпись)

Научный руководитель:
к.э.н., доц.
Скляр Татьяна Моисеевна

(подпись)

«_____» _____ 2023

Санкт-Петербург
2023

Заявление

О самостоятельном выполнении курсовой работы

Я, Румянцева Екатерина Алексеевна, студентка 3 курса Высшей школы менеджмента (направление 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»), подтверждаю, что в моем «Отчете об учебной ознакомительной практической работе по государственному и муниципальному управлению» не содержится элементов плагиата.

Все прямые заимствования из печатных и электронных источников, а также из защищенных ранее курсовых и выпускных квалификационных работ, кандидатских и докторских диссертаций имеют соответствующие ссылки.

Нам известно, что согласно п.12.4.14 «Правил обучения на бакалаврской программе ВШМ СПбГУ обнаружение в курсовой работе элементов плагиата (контекстуальное или прямое заимствование текста из печатных и электронных оригинальных источников, а также из защищенных ранее выпускных квалификационных работ, кандидатских и докторских диссертаций без соответствующих ссылок) является основанием для выставления за работу оценки «неудовлетворительно».

_____ (Подпись студента)

_____ (Дата)

ЧАСТЬ 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ОТРАСЛИ.....	4
1.1. Общая характеристика компании «ТВЭЛ».....	4
1.2. Место и роль отдела практической работы.....	6
ЧАСТЬ 2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	7
2.1. Основные задачи практики, поставленные руководителем практики в организации.....	7
2.2. Круг обязанностей во время прохождения практики.....	7
2.3. Рекомендации по совершенствованию работы компании «ТВЭЛ».....	11
2.4. Результаты прохождения практики, приобретенные знания, умения, навыки.....	12
ВЫВОД.....	14
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ.....	15

ЧАСТЬ 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ОТРАСЛИ

1. 1. Общая характеристика компании «ТВЭЛ»

Топливная компания «ТВЭЛ» — российская компания, производитель ядерного топлива, производственный холдинг, входящий в состав Топливного дивизиона госкорпорации «Росатом»¹. Включает ряд предприятий по фабрикации ядерного топлива, конверсии и обогащению урана, производству газовых центрифуг, а также научно-исследовательские и конструкторские организации.

Полное наименование управляющей компании — Акционерное общество «ТВЭЛ». Штаб-квартира находится в Москве. Компания работает в 10 регионах России.

Топливная компания Росатома «ТВЭЛ» активно развивает неядерные направления бизнеса: специальную химию, металлургию, накопители энергии, цифровые и аддитивные технологии, вывод из эксплуатации объектов использования атомной энергии. Ответственными за продвижение продуктовых линеек по этим направлениям являются компании-интеграторы, созданные в контуре АО «ТВЭЛ», – ООО «РусАТ», ООО «РЭНЕРА», АО «РусВэллГруп», ООО «Русатом МеталлТех».

Государственный концерн «ТВЭЛ» был образован на базе Третьего главного технологического управления Министерства атомной энергетики и промышленности СССР ещё в 1991 году, однако в современном виде акционерное общество «ТВЭЛ» создано 12 сентября 1996 года на основании указа президента Российской Федерации от 08 февраля 1996 № 166 «О совершенствовании управления предприятиями ядерно-топливного цикла». В соответствии с этим документом, предприятие образовано путём консолидации в его уставном капитале акций акционерных обществ ядерно-топливного цикла, находящихся в федеральной собственности. Таким образом, «ТВЭЛ» было сформировано как полностью государственное предприятие. Основателем и первым президентом «ТВЭЛ» был Виталий Коновалов.

В 2008 году на предприятии началась масштабная реструктуризация, направленная на увеличение эффективности производства и снижение затрат и являющаяся частью программы «Новый облик предприятия». В рамках программы создано 12 аутсорсинговых компаний, выполняющих заказы ОАО «АЭХК». Принятые меры привели к снижению себестоимости продукции предприятия, росту производительности труда, заработной платы персонала, отмечается также улучшение организации и условий труда.

В соответствии с решением госкорпорации «Росатом» в течение 2010 года на базе ОАО «ТВЭЛ» была сформирована Топливная компания, в структуру которой помимо

¹ О КОМПАНИИ // АО ТВЭЛ РОСАТОМ URL: <https://www.tvel.ru/about-company/>

активов дивизиона фабрикации ядерного топлива вошли предприятия разделительно-сублиматного комплекса и газово-центрифужные заводы².

В качестве целей создания акционерного общества заявлены стремление повысить управляемость предприятий цикла, эффективность и безопасность использования ядерного топлива на электростанциях, а также конкурентоспособность российского ядерного топлива на мировом рынке.

В состав Топливной компании Росатома «ТВЭЛ» входят предприятия, специализирующиеся на производстве газовых центрифуг, обогащении урана и фабрикации ядерного топлива, а также научно-исследовательские и конструкторские организации.

Основная миссия компании заключается в стремлении быть одним из ведущих мировых производителей ядерного топлива для энергетических и исследовательских реакторов, обеспечивая безопасность, надежность и экономическую эффективность производства и поставки.

Целью ТВЭЛ является повышение прибыли, за счет обеспечения качественного и безопасного ядерного топлива.

К второстепенным целям компании можно отнести: реализацию проектов по модернизации и развитию ядерной энергетики, повышение энергоэффективности, улучшение качества продукции и обеспечение конкурентоспособности на мировых рынках.

Организационная структура ТВЭЛ имеет сложную иерархическую структуру, включающую руководство, отделы производства, разработки, маркетинга, безопасности и другие. Каждый отдел выполняет свои специфические функции и задачи, сотрудничая тесно с другими подразделениями компании.

Основные функции и направления деятельности ТВЭЛ включают следующие аспекты:

- проектирование и производство ядерного топлива для различных типов реакторов;
- исследования и разработки новых материалов и технологий в области ядерной энергетики;
- обеспечение качества продукции в соответствии с международными стандартами и требованиями;
- разработка и реализация маркетинговых стратегий с целью повышения продаж;
- организация доставки и логистики ядерного топлива к клиентам в различных странах;
- техническое обслуживание и поддержка работы ядерных реакторов.

² ТВЭЛ (КОМПАНИЯ) // Википедия URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/ТВЭЛ_\(компания\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/ТВЭЛ_(компания))

1.2. Место и роль отдела практической работы

Во время практики я работала в отделе, ответственном за поиск и исследование новых территорий для открытия филиалов компании. Роль этого отдела заключалась в проведении исследования и оценке потенциала этой территории для развития деятельности ТВЭЛ.

Отдел взаимодействует с другими экономическими и управленческими службами организации, такими как отделы по развитию бизнеса, финансовому планированию, маркетингу и логистике. Взаимодействие организуется через обмен информацией, проведение консультаций и совместные совещания для определения стратегии развития и принятия решений о реализации проекта открытия филиала.

1. Финансовый отдел: Отделу по поиску и исследованию новых территорий необходимо иметь доступ к информации о финансовых ресурсах компании для проведения анализа и оценки потенциальных территорий. Финансовый отдел может предоставить отделу информацию о бюджете на открытие новых филиалов, расчеты ожидаемых затрат и прогнозы прибыли.

2. Юридический отдел: При выборе новых территорий отделу следует обращаться к юридическому отделу для получения правовой информации и консультаций. Юридический отдел может оценить правовые и регуляторные аспекты открытия филиалов в разных странах или регионах, обеспечить соблюдение местного законодательства и оказать поддержку в процессе оформления разрешений и документов.

3. Маркетинговый отдел: Отдел по поиску и исследованию новых территорий может обратиться к маркетинговому отделу для получения информации о целевой аудитории и конкуренции в потенциальных местах открытия филиалов. Маркетинговый отдел может провести анализ рынка, исследование потребительского спроса и предоставить рекомендации относительно подходящих территорий для развития деятельности компании.

4. Управленческий отдел: Сотрудники отдела по поиску и исследованию новых территорий должны поддерживать постоянную коммуникацию с высшим руководством компании, включая представителей управленческого отдела. Это позволит выяснить стратегические цели компании, получить инструкции от руководства и обсудить результаты исследований и оценки потенциальных территорий³.

Важно подчеркнуть, что успешное взаимодействие с другими отделами организации обеспечит комплексный подход к развитию деятельности ТВЭЛ на новых территориях и сократит возможные риски и проблемы.

³ Структура компании // АО ТВЭЛ РОСАТОМ URL: <https://www.tvel.ru/about-company/struktura-toplivnoy-kompanii/>

ЧАСТЬ 2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

2.1. Основные задачи практики, поставленные руководителем практики в организации

Я проходила проектную практику, направленную на изучение конкурентных преимуществ города Зеленогорск в Красноярском крае.

Основными задачами, поставленными передо мной, были:

1. Анализ конкурентного преимущества территории Зеленогорска: идентификация уникальных природных и культурных ресурсов, привлекательных для туристов.

2. Анализ туристической инфраструктуры: Оценка сильных и слабых сторон туристической инфраструктуры Зеленогорска.

3. Разработка стратегии привлечения туристов: на основе проведенного анализа конкурентных преимуществ и сильных сторон туристической инфраструктуры, разработка стратегии по привлечению туристов из других регионов.

4. Оценка потенциала развития рекреационной экономики: анализ потенциала развития рекреационной экономики в Зеленогорске. Включая исследование потенциальных возможностей для развития новых рабочих мест и местных предприятий, связанных с туризмом.

5. Разработка маркетинговых стратегий: Разработка маркетинговых стратегий для продвижения Зеленогорска как туристического направления. Включая использование средств массовой информации, социальных сетей и установление партнерств с другими городами и регионами.

6. Оценка экономического влияния развития туризма: оценка экономического влияния развития туризма на город и разработка план для рационального использования полученных доходов для дальнейшего развития инфраструктуры и улучшения условий для туристов.

2.2. Круг обязанностей во время прохождения практики

Во время прохождения практики в компании ТВЭЛ, мой круг обязанностей, связанный с анализом конкурентного преимущества территории закрытого города Зеленогорска, включал следующие деятельности:

1. Сбор и анализ данных:

- Сбор информации о туристической индустрии в Зеленогорске, включая данные о посетителях, популярных маршрутах, гостиничных услугах и других аспектах.

- Анализ полученных данных с целью определения тенденций, потребностей посетителей и возможностей для улучшения туристического продукта Зеленогорска.

- Построение статистических моделей и прогнозирование развития туризма на основе имеющихся данных.

- Время выполнения: Сбор информации производился на протяжении всей работы – около пятидесяти дней.

2. Исследование природных и культурных ресурсов:

- Изучение доступной литературы, статей, исследований и других источников, касающихся природных и культурных ресурсов Зеленогорска.

- Проведение полевых обследований для непосредственной оценки потенциала территории.

- Анализ данных и оценка уникальности и привлекательности ресурсов.

- Время выполнения: Данный раздел изучался на протяжении одной недели, так как г. Зеленогорск включает в себя массу природных и исторических объектов.

3. Анализ туристической инфраструктуры:

- Изучение существующей туристической инфраструктуры Зеленогорска, включая гостиничные комплексы, рестораны, транспортную доступность и другие услуги для туристов.

- Оценка качества и конкурентоспособности инфраструктуры.

- Предложение конкретных мер по улучшению слабых сторон и развитию сильных сторон.

- Время выполнения: На данный раздел ушло примерно пять дней, так как город имеет слабую туристическую инфраструктуру и объектов исследования было не так много.

4. Анализ конкурентного преимущества других туристических регионов:

- Изучение и анализ конкурентных преимуществ других туристических регионов, привлекающих туристов.

- Идентификация факторов, которые делают эти регионы успешными в привлечении туристов.

- Разработка стратегии по привлечению туристов из этих регионов, предлагая уникальные и привлекательные предложения.

- Время выполнения: На данный раздел ушло больше недели, так как главной задачей было найти регионы с такой же развитой экологической культурой.

5. Оценка потенциала развития рекреационной экономики:

- Изучение и анализ потенциала развития рекреационной экономики в Зеленогорске, включая возможности создания новых рабочих мест и развития местных предприятий, связанных с туризмом.

- Определение конкретных мер по стимулированию развития и поддержке местных предприятий.

- Время выполнения: На данный раздел ушло меньше всего времени, порядка 3-4 дней, так как возможности увеличения занятости населения на текущий день минимальны.

6. Разработка маркетинговых стратегий:

- Разработка маркетинговых стратегий для продвижения Зеленогорска как туристического направления.

- Использование средств массовой информации, социальных сетей и партнерств с другими городами и регионами для привлечения целевой аудитории.

- Время выполнения: Около двух недель разрабатывалась маркетинговая стратегия для увеличения количества туристов.

7. Продвижение и маркетинг:

- Разработка рекламных кампаний для привлечения туристов в Зеленогорск.

- Время выполнения: Около двух дней, так как данный раздел вытекает из предыдущего.

8. Оценка экономического влияния развития туризма:

- Оценка экономического влияния развития туризма на город Зеленогорск.

- Разработка плана рационального использования доходов для дальнейшего развития инфраструктуры и улучшения условий для туристов.

- Время выполнения: На данный раздел ушла одна неделя, так как было необходимо оценить результаты прошлых изменений, которых было очень мало.

Далее я расскажу про конкретные этапы своей практической работы:

1. Определение целей и задач работы;
2. Поиск все возможной информации о городе Зеленогорск и ранжировка её по актуальности и объективности, так как многие открытые источники имели устаревшую и крайне субъективную информацию, не имеющую отношения к текущему времени;
3. Проведение первичного анализа преимуществ и недостатков города;
4. Составление и согласование плана работы;
5. Изучение архивов и карт для релевантной оценки природных и культурных ресурсов города;
6. Анализ природных и культурных объектов города с точки зрения туристической привлекательности;

7. Поиск и анализ отзывов коренных жителей города и туристов, которые были найдены в открытых группах «ВКонтакте» и «Одноклассники», на сайте Tripadvisor⁴, на Яндекс.Картах и других открытых форумах;
8. Проведение опроса среди жителей города, включающего ряд вопросов, направленных на выявление информации о туристических возможностях города. Ответы собирались посредством использования социальной сети ВКонтакте, с помощью различных сообществ и чатов;
9. Анализ гостиничной инфраструктуры города с точки зрения возможности увеличения количества туристов.;
10. На основе имеющейся информации, выявление и анализ сильных и слабых сторон города;
11. SWOT-анализ территории с точки зрения развития туризма;
12. Сбор информации о туристических городах и поселках региона;
13. Проведение сравнительного анализа с другими туристическими городами, в нашем случае: с тремя территориями;
14. Разработка направлений маркетинговых стратегий, направленных на улучшение туристической привлекательности города;
15. Маркетинг-микс. Проведение подробного 4P анализа;
16. Разработка стратегий для привлечения туристов через СМИ, социальные сети, а также партнерство с другими городами и регионами;
17. Анализ и оценка позитивных и негативных социально-экономических эффектов от развития туризма;
18. На основе проделанной работы, выделение главных преимуществ города, которые смогут привлечь большее количество туристов;
19. Разработка рекомендаций по улучшению туристической инфраструктуры города;
20. Анализ возможности предложенных рекомендаций;
21. Составление плана действий по внедрению предложенных рекомендаций.

В результате, у нас получился полноценный анализ г. Зеленогорск с точки зрения туристической привлекательности, а также конкретные рекомендации по увеличению числа заинтересованных к данному городу как к туристической единице.

⁴ Набережная реки Кан // Tripadvisor LLC URL: https://www.tripadvisor.ru/ShowUserReviews-g4978568-d9720994-r394924193-River_Kan_Embankment-Zelenogorsk_Krasnoyarsk_Krai_Siberian_District.html

2.3. Рекомендации по совершенствованию работы компании «ТВЭЛ»

На основе проделанной практической работы о конкурентных преимуществах города Зеленогорска предоставить рекомендации относительно организации рабочих вопросов не предоставляется возможным, так как общение с сотрудниками компании было минимальным, однако возможно дать рекомендациями для компании «ТВЭЛ» относительно проделанной работы.

Таким образом, я считаю, что компания «ТВЭЛ» может:

1. Открытие и развитие филиала в г. Зеленогорск, так как анализ показал, что Зеленогорск имеет значительный туристический потенциал благодаря своему природному окружению. Город также обладает богатым историческим и культурным наследием, включая памятники архитектуры и местные достопримечательности. А также открытие филиала компании «ТВЭЛ» в Зеленогорске может быть стратегически выгодным шагом. Компания сможет привлечь больше туристов и увеличить доходы.

2. Сотрудничество с местными структурами: Для успешного развития в Зеленогорске компания «ТВЭЛ» должна установить партнерские отношения с местными органами власти и туристическими организациями. Сотрудничество может включать поддержку в проведении мероприятий, рекламу и продвижение туристических пакетов, а также обмен информацией о потребностях и ожиданиях туристов.

5. Маркетинговые и рекламные мероприятия, направленные на привлечение профессиональной рабочей силы в г. Зеленогорск: Чтобы привлечь внимание потенциальных кандидатов, компания «ТВЭЛ» должна разработать эффективные маркетинговые и рекламные стратегии. Это может включать создание собственной платформы с обучающими уроками, создание тематической рекламы только для близлежащих к Зеленогорску регионов, организацию специальных акций и предложений, а также участие в выставках и мероприятиях в регионах рядом с г. Зеленогорск.

6. Управление репутацией города: Использование медиа-каналов и социальных сетей компании для продвижения города Зеленогорска в качестве туристической единицы. Создание стратегии репутационного менеджмента для привлечения большего количества туристов и повышения интереса к городу. Это поможет компании получить необходимое количество работников компании.

7. Участие сообщества: Вовлечение местного сообщества в развитие туристической индустрии. Организация встреч и обсуждений с жителями города, привлечение их к разработке новых туристических продуктов и услуг, а также обеспечение поддержки их участия в развитии туристической инфраструктуры.

В целом, открытие филиала компании "ТВЭЛ" в Зеленогорске может быть перспективным шагом, особенно если компания сможет использовать конкурентные преимущества города и разработать эффективную стратегию маркетинга и обслуживания клиентов. Однако, перед принятием окончательного решения, рекомендуется провести более подробное исследование конкурентной среды и рынка туристических услуг в Зеленогорске.

2.4. Результаты прохождения практики, приобретенные знания, умения, навыки

Результаты прохождения практики в компании ТВЭЛ и приобретенные знания, умения и навыки:

1. Навык исследования и анализа: Мне пришлось столкнуться с ограниченной доступностью информации о Зеленогорске, но я смогла преодолеть эту сложность, собрать данные для выполнения работы и провести анализ. Это помогло мне развить навыки в области поиска и оценки информации.

2. Способность работать в условиях ограниченного времени: У моей коллеги возникли проблемы с дедлайном из-за непредвиденных обстоятельств, но мы смогли справиться с ситуацией и завершить работу. Это помогло развить навык управления временем и способность эффективно работать под давлением.

3. Умение работать в команде: Я сотрудничала с новой для себя коллегой и первое время было очень сложно работать вместе, но мы смогли справиться с возникшими трудностями. Это помогло развить навыки в области командной работы, взаимодействия с разными людьми и умениями решать конфликты. Кроме того, мы успешно завершили проект вместе, что демонстрирует вашу способность работать в команде и достигать совместных целей.

4. Практический опыт анализа городов: Работа по анализу Зеленогорска дала мне практический опыт в этой области. Теперь я могу использовать этот опыт в будущем при анализе других городов или регионов и принятии соответствующих решений.

5. Улучшение навыков отчетности и презентации: Нам пришлось подготовить полноценный анализ города, что потребовало подготовки структурированного отчета и представления результатов перед аудиторией. В процессе этого улучшились навыки отчетности и презентации.

6. Аналитические навыки: Во время анализа конкурентного преимущества территории, я улучшила свои аналитические навыки. Я освоила методы сбора данных, проведения исследования и интерпретации результатов для принятия информированных решений.

7. Коммуникативные навыки: В процессе работы над проектом, наша команда взаимодействовала с различными заинтересованными сторонами, включая коллег, руководство компании и, хоть и косвенно, жителей исследуемого города. В результате, я развила свои коммуникативные навыки, включая умение эффективно и четко выражать свои идеи, слушать и учитывать мнения и потребности других людей, и сотрудничать для достижения общих целей.

8. Получение новых навыков в Microsoft Office: Вся работа проходила в дистанционном формате, и все рабочие моменты приходилось решать в рамках пакета Microsoft Office. В результате, я получила множество новых навыков, которые обязательно помогут мне в дальнейшей работе.

ВЫВОД

В результате прохождения практики в компании «ТВЭЛ», я приобрела ценный опыт и развила множество навыков. Я узнала, что способность адаптироваться к новым обстоятельствам, управлять временем и эффективно работать в команде являются важными навыками для достижения успеха в любой профессиональной сфере. Я также осознала, что неважно насколько сложно может быть начать с нуля, главное - это стремление к достижению результата.

Практическая работа в компании «ТВЭЛ» была очень ценной и полной уроков. Я благодарна за возможность получить этот опыт и уверена, что он будет существенным вкладом в мой профессиональный рост и развитие.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ

1. О КОМПАНИИ // АО ТВЭЛ РОСАТОМ URL: <https://www.tvel.ru/about-company/>
2. ТВЭЛ (КОМПАНИЯ) // Википедия URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/ТВЭЛ_\(компания\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/ТВЭЛ_(компания))
3. Структура компании // АО ТВЭЛ РОСАТОМ URL: <https://www.tvel.ru/about-company/struktura-toplivnoy-kompanii/>
4. Набережная реки Кан // Tripadvisor LLC URL: https://www.tripadvisor.ru/ShowUserReviews-g4978568-d9720994-r394924193-River_Kan_Embankment-Zelenogorsk_Krasnoyarsk_Krai_Siberian_District.html