

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://studservis.ru/gotovye-raboty/otchet-po-praktike/123622>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Экономика

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «СБЕРБАНК»	5
1.1. Общие положения	5
1.2. Банковские операции и сделки	6
1.3. Уставный капитал	7
1.4. Организационная структура банка	7
2. АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ БАНКА	8
3. АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ БАНКА	14
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	26
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	29

По данным рисунка можно сказать, что Из рисунка можно сделать вывод, что такие продукты, словно СГ 1 (кредиты юридическим лицам) и СГ 4 (потребительские кредиты), которые находятся на стадии высокого жизненного цикла.

Срок погашения будет продолжать расти, увеличивая долю рынка и продажи.

Продукт SZH 2 (Mortgages), который находится на стадии роста жизненного цикла, также будет занимать все более значительную часть рынка, увеличивая продажи.

Продукт SZH 3 (Автокредит), словно описано ранее, находится в процессе снижения и впоследствии может быть отменен.

2.3. Анализ внутренней среды на основе модели «7S McKinsey»

7S McKinsey был разработан в 1980-х годах командой консультантов в McKinsey Consulting. Основными авторами модели являются Том Питерс и Роберт Уотерман.

Преимуществом этой модели заключается в том, что она подчеркивает важность человеческого фактора. В процессе развития предприятия структура предприятия учитывается не только из имеющихся материальных ценностей.

Все элементы модели взаимосвязаны. Это означает, что изменение хотя бы в одной из этих областей немедленно потребует изменения во всех других.

Мы проанализируем внутреннюю среду Сбербанка по 7 ключевым элементам микросреды организации.

1) Стратегия

Стратегия организации - это комплексный план управления, который содержит сочетание организации бизнеса и конкурентных практик для достижения организационных целей.

В настоящее время существует 4 основных стратегии развития и конкурентного позиционирования организации на рынке:

I главная стратегия. Ограниченная разработка.

Его выбирают большинство предприятий в устоявшихся отраслях со стабильной технологией. Цели развития устанавливаются на основе «достигнутых» и корректируются при изменении условий. Это самый легкий, самый удобный и наименее рискованный курс действий.

II базовая стратегия. Рост.

Эта стратегия чаще всего используется в динамичных отраслях с часто меняющимися технологиями. Для него характерно ежегодное установление значительного превышения уровня развития над уровнем предыдущего года. Существует 2 типа стратегий роста: 1) стратегии концентрированного роста относительно базового рынка или продукта 2) стратегии интегрированного роста, которые связаны с расширением предприятия путем добавления новых структур.

III базовая стратегия. Целевая стратегия сокращения (стратегия последней инстанции).

Эта стратегия выбирается предприятием реже всего. Для нее характерно ставить цели ниже уровня, достигнутого в предыдущем периоде. Стратегия сокращения применяется в тех случаях, когда производительность предприятия имеет тенденцию к снижению, и нет эффективных способов изменить эту ситуацию. Эти стратегии реализуются, когда компании следует перегруппироваться после длительного периода роста или из-за необходимости повышения эффективности, когда наблюдаются спады и кардинальные изменения в экономике, например, структурная перестройка.

IV базовая стратегия. Комбинированная стратегия.

Это любая комбинация из рассмотренных стратегических альтернатив. За этой стратегией обычно следуют крупные предприятия, работающие в нескольких отраслях. Комбинированные стратегии включают в себя диверсифицированные стратегии роста. Они реализуются, в случае фирмы больше не могут развиваться на этом рынке с этим продуктом в этой отрасли [8].

В 2016 году Сбербанк Санкт - Петербурга удвоил ставки налоговых вычетов, улучшив показатели бизнеса и увеличив прибыль почти в 1,5 раза.

Руководство банка связывает рост финансовых результатов словно с эффективным ведением текущей деятельности, так и с внедрением новых продуктов и подходов к обслуживанию клиентов. Исходя из этих данных, стратегия ПАО Сбербанк.

Это можно отнести ко II базовой стратегии, а именно к ее первой форме - стратегии концентрированного роста. Так словно эта стратегия характерна для динамично развивающихся отраслей с часто меняющимися технологиями, в которых уровень развития ежегодно значительно возрастает по сравнению с уровнем предыдущего года.

2) Структура

Организационная структура представляет собой совокупность организационных единиц, участвующих в построении и координации системы управления, разработке и реализации управленческих решений, а также тех, которые возникают в процессе управления отношениями и отношениями между ними для достижения своих целей.

Санкт - Петербургский филиал № 8597/0287 является средним региональным филиалом крупнейшего банка России и стран СНГ Сбербанка России. Всего в городе Санкт - Петербург работает около 80 филиалов.

Начальник отдела - начальник отдела, его заместитель подчиняется ему. Следующий уровень состоит из пяти отделов: отдел творчества продовольствия, автоматизация, сервис, право и финансы. Отдел кредитования делится на кредитные единицы физических и юридических лиц, в каждой из которых есть менеджеры. В отдел обслуживания входят такие сотрудники, словно консультанты, менеджеры и кассиры. У финансовых есть бухгалтеры и экономисты. Программисты работают в отделе автоматизации, а юристы в юридическом отделе.

Далее на рисунке можно увидеть структура ПАО «Сбербанк».

3) Система управления

Система управления описывает распорядок дня компании, порядок принятия управленческих решений и распорядок дня. Работа в компании, словноими способами и методами развивается бизнес.

Сбербанк ПАО действует в соответствии с Уставом Банка и другие документы, которые включают:

- Кодекс корпоративного управления;
- кодекс этики;
- Положение о дивидендной политике;
- Положение о службе внутреннего аудита;
- Положение о системе внутреннего контроля;
- стратегия управления рисками и капиталом;
- антикоррупционная политика;
- политика управления конфликтом интересов;
- кадровая политика;
- политика оплаты труда;
- политика обработки персональных данных;
- Правила платежной системы Сбербанка;
- информационная политика [3].

4) Стиль отношений внутри компании

Чтобы проследить стиль отношений внутри компании, проведем диагностику организационной культуры с помощью инструмента «OCAI»

Оценка организационной культуры (OCAI) - это инструмент диагностики организационной культуры, разработанный С. Cameron и R. Quinn.

Существует четыре доминирующих типа корпоративной культуры: клановая, бюрократическая, инновационная и рыночная.

Клановая культура (А). Очень дружелюбное место для работы, где у людей много общего. Организации похожи на большие семьи. Организация держится вместе через преданность и традиции. Она фокусируется на долгосрочных выгодах личностного развития и придает большое значение высокой степени сплоченности команды и моральному климату. Успех определяется с точки зрения хорошего чувства потребителей и заботы о людях.

Бюрократическая культура (Д). Очень формализованное и структурированное место работы. То, что делают люди, контролируется процедурами. Критически. Важно поддерживать бесперебойную работу организации. Организация объединена официальными правилами и официальной политикой. Долгосрочные цели организации - обеспечить стабильность и бесперебойную работу для экономически эффективных операций. Успех определяется с точки зрения предложения, плавные, календарные графики и низкие затраты.

Культура инноваций (Б). Динамичность, предпринимательство и творчество. Лидером может быть человек, способный пойти на риск. Связующей сущностью организации является преданность экспериментам и инновациям. В долгосрочной перспективе организация фокусируется на рост и приобретение новых ресурсов. Успех означает производство / обеспечение уникальные и новые продукты и / или услуги. Организация поощряет личную инициативу и свободу.

Рыночная культура (Ы). Организация, ориентированная на результаты чья главная забота - выполнение задач. Лидеры сильные лидеры и жесткие конкуренты. Организация связывает акцент на желание победить. Репутация и успех - это общая проблема. Основное внимание в многообещающей стратегии сосредоточено на конкретных действиях, решении поставленных задач и достижении измеримых целей. [9].

Первым шагом в диагностике является заполнение таблицы, в которой вам нужно распределить 100-балльную оценку альтернатив. В таблице представлены такие следующие компоненты организационной культуры, словно характеристика, общего стиля управления в организациях, стратегическое целеполагание и критерии успеха. Сумма баллов за каждый компонент всегда равна 100. Рейтинги устанавливаются так же,

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Клочков, А. К. KPI и мотивация персонала: полный сборник практических инструментов / А. К. Клочков. – М.: Эксмо, 2010. – 103с.
2. Анализ и перспективы развития дистанционного банковского обслуживания в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://refleader.ru/jgeyfspolyfspol.html>
3. Арутюнова, Д. В. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Д. В. Арутюнова. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
4. Балашов, А. П. Теория организации: Учебное пособие / А. П. Балашов. – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 208 с.
5. Бахотский, В. В. Анализ маркетинговой деятельности: учебное пособие / В. В. Бахотский, И. П. Войку. – Псков: Псковский государственный университет, 2015. – 92 с.
6. Борисов, Е. Ф. Экономическая теория / Е. Ф. Борисов. – М: Изд-во Юрайт, 2005. – 399 с.
7. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. – Москва: Изд-во Проспект, 2011. – 500 с.
8. Горчакова, М. Е. Дистанционное банковское обслуживание: учебное пособие / М. Е. Горчакова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. – 65 с.
9. Давлетов, И. И. Стратегический менеджмент: учебное пособие / И. И. Давлетов, Т. М. Свечникова, В. П. Черданцев, С. А. Черникова. – Пермь: Изд-во ФГБОУ ВО Пермская ГСХА, 2015. – 96 с.
10. Игнатьева, А. В. Исследование систем управления: учебное пособие для вузов / А.В. Игнатьева, М.М. Максимцов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 157 с
11. Интернет-банкинг словно канал дистанционного банковского обслуживания: зарубежный и российский опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://institutiones.com/general/2394-internet-banking-kak-kanal-distacionnogobankovskogo-obslyzhivaniya.html>

12. Информация о Банке. Миссия и ценности Сбербанка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.sberbank.ru/ru/about/today/mission>
13. Информация о банке. Стратегия развития Сбербанка [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.sberbank.ru/ru/about/today/strategy_2018
14. Ионова, А. Ф. Финансовый анализ: учебник / А. Ф. Ионова, Н. Н. Селеанева. – Москва: Изд-во Проспект, 2012. – 624с.
15. Исследование GfK: Тенденции развития Интернет-аудитории в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.gfk.com/ru/insaity/press-release/issledovanie-gfk-tendencii-razvitijainternet-auditorii-v-rossii/> 97
16. Калинина, А. П. Экономический анализ: учебник / А. П. Калинина, И.И. Мазурова. – Санкт-Петербург: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 400 с.
17. Кораблев, А. И. Стратегический анализ предприятия в условиях рыночной экономики: учебное пособие / А. И. Кораблев. – СПб.: Изд-во СПбГЛТА, 2010. – 43с.
18. Котлер, Ф. Основы маркетинга, краткий курс: перевод с английского / Ф. Котлер. – Москва: Изд-во Вильямс, 2011. – 656 с.
19. Кулушева, А. Ш. Опыт применения краудсорсинга в Сбербанке / А. Ш. Кулушева, О. В. Стукалова // Эффективные инструменты познания культуры управленческой деятельности: сборник трудов по результатам школы-семинара 96 профессора А.Н.Попова. – Магнитогорск: ФГБОУ ВО МГТУ имени Н.Н.Носова, 2016. – С. 56-60.
20. Макаренченко, М. А. Теория организации и организационное поведение: учебное пособие / М. А. Макаренченко. – СПб.: Издательство СПбГУНИПТ, 2008. – 163 с.
21. Налоговый кодекс РФ (часть вторая): от 05.08.2000 № 117-ФЗ: (ред. от 03.04.2017): (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.05.2017) / КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/043b3ec883ce309e856dd0c833f5b8b817c276e9/
22. Официальный сайт Сбербанка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.sberbank.ru>
23. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – Москва: Изд-во ИНФРА-М, 2005. – 480с.
24. Тишина, В. Н. Устойчивое развитие России: финансово-экономические аспекты: сборник научных трудов / В. Н. Тишина, С. С. Демцура. – Санкт - Петербург: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – 175 с.
25. Томашев, В. П. Финансовые аспекты антикризисного управления: учебное пособие по дипломному проектированию / В. П. Томашев. – Санкт - Петербург: Изд-во ЮУрГУ, 2006. – 65 с.
26. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон. – Москва: Изд-во Вильямс, 2011. – 924 с.
27. Топузов, Н. К. Автоматизация сетевых методов планирования и управления на основе программы Microsoft Project: учебное пособие по лабораторной работе / Н. К. Топузов, А. Е. Щелконогов. – Санкт - Петербург: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 34 с.
28. Топузов, Н. К. Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности: учебное пособие / Н. К. Топузов, В. П. Томашев, Е. С. Сорокина, А. Е. Щелконогов. – Санкт - Петербург: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – 172 с.
29. Туккель, И. Л. Разработка и принятие решения в управлении инновациями: учебное пособие / И. Л. Туккель, С. Н. Яшин, С. А. Макаров, Е. В. Кошелев. – СПб.: БХВ-Петербург, 2011. – 352 с.
30. Хайдуков, И. Ф. Креативный менеджмент: конспект лекций / И. Ф. Хайдуков, Н. К. Топузов, Н. С. Столярова, А. Е. Щелконогов. – Санкт - Петербург: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. – 139 с.

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://studservis.ru/gotovye-raboty/otchet-po-praktike/123622>