МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ДЕПАРТАМЕНТ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

ФГБОУ ВПО ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**Кафедра: «Отраслевой и мировой экономики»**

**Индивидуальное задание**

**на тему: « Внешнеэкономическая деятельность Сбербанка России»**

Выполнила студентка: 3 курса,

экономического факультета,

направление «Бухгалтерский учет,

анализ и аудит»

Павлова Мария

Проверила: к.н., старший

преподаватель Баранова И.В.

пос. Персиановский, 2015

Сбербанк России один из самых крупных и надежных российских банковских структур.  Долгая и успешная работа «Сбербанка» вывела его в лидеры во многих сегментах кредитования и предоставления финансовых услуг. Главным учредителем Сбербанка является Банк России, который держит в своем владении более 60% акций.

Сбербанк активно работает в большинстве российских регионов и постоянно открывает свои новые точки. Кредиты Сбербанка пользуются у населения большой популярностью, потому что банк постоянно развивает свои кредитные направления, делая их более доступными для населения.

В Сбербанке физические лица могут рассчитывать на получение автокредита, выбрать ипотечную программу, потребительский кредит, оформить банковскую карту. Банкоматы Сбербанка продолжают появляться во всех регионах России, потому что банк заботится об удобстве и комфорте своих клиентов.

**Деятельность Сбербанка РФ на вексельном рынке**

Сбербанк России выпускает простые процентные и дисконтные векселя, номинированные в рублях, в долларах США и евро.

Простой вексель Сбербанка России может служить его владельцу для:

· получения дохода, выплачиваемого Банком при наступлении срока платежа по векселю; · быстрого и удобного расчета со своими контрагентами и партнерами за товары работы и услуги;· передачи Банку и его филиалам, а также другим коммерческим банкам в качестве высоколиквидного средства обеспечения получаемого кредита.

Векселя Сбербанка России выдаются и принимаются к оплате в любом регионе Российской Федерации - всеми филиалами Банка (территориальными банками и отделениями Банка), а также уполномоченными дополнительными офисами.

Векселя Сбербанка России выписываются на бланках, имеющих высокую степень защиты от подделки.

Более 180 тысяч инвесторов по всей России пользуются брокерскими услугами Сбербанка. Они покупают и продают ценные бумаги через Банк, так как это легко, быстро и удобно. Ведь совершать операции можно в режиме реального времени из любой точки мира с помощью Интернет.

Широкая филиальная сеть точек обслуживания клиентов по всей России в совокупности с развитой информационной и технической поддержкой создают уникальные условия для работы на финансовых рынках.

Банк предоставляет Вам возможность совершать операции с различными финансовыми инструментами на следующих торговых площадках:

* [**сектор «Основной рынок» фондового рынка**](http://www.sberbank.ru/ru/person/investments/broker_service/marketsandservices/sektormm/) Группы Московской Биржи (акции, государственные, корпоративные, муниципальные и субфедеральные облигации);
* [**срочный рынок**](http://www.sberbank.ru/ru/person/investments/broker_service/marketsandservices/derivatives/) (фьючерсные контракты);
* [**внебиржевой рынок**](http://www.sberbank.ru/ru/person/investments/broker_service/marketsandservices/otc/) (еврооблигации, депозитарные расписки и акции (паи) иностранных инвестиционных фондов (ETF)).

Сбербанк постоянно совершенствует свои услуги и сервисы для того, чтобы предложить Вам лучшие продукты для инвестиций. В ближайшее время мы планируем запуск таких услуг, как торговля на рынке FOREX, структурные продукты и прямой доступ к рынкам с мобильных устройств.

*Это создает новые вызовы и возможности для Сбербанка*:

* для всех клиентов (особенно розничных и представителей малого и микробизнеса) становится критичным доступ к банковским услугам в любой момент времени и из любой точки, в которой они могут находиться, с использованием любой предпочтительной ими технологии;
* резко возрастают ожидания и требования клиентов с точки зрения оперативности взаимодействия с банком, а также персонализации и кастомизации предложений;
* как физические, так и юридические лица ожидают все большего уровня удобства банковских услуг, а также их интеграции с бизнес-процессами и своим ежедневным поведением.

Все большую ценность приобретает время;

* существенно возрастает скорость доступа клиентов к любому объему информации. С одной стороны, это делает для них более простым сравнение ценовых и других параметров продуктов. С другой стороны, это ведет к перегруженности информацией и росту влияния эмоциональных и репутационных факторов при принятии решений.

Клиенты становятся менее однородными: все эти тенденции проявляются с разной скоростью для различных групп клиентов, что делает необходимым одновременное поддержание множественных моделей обслуживания и работы с клиентами. В этих условиях традиционные **сильные стороны Сбербанка** (масштабы бизнеса и филиальной сети, бренд и пр.) будут уже не так важны для клиентов.

Возрастает угроза потери отношений с клиентами из-за недостаточно глубокого понимания их предпочтений и потребностей. Становится критичным развитие удаленных каналов обслуживания и цифровых продуктов и сервисов.

**Кредитный риск** возникновение у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора.

**К универсальным рискам**, связанным со своей деятельностью, банк подталкивают сами клиенты, предъявляя спрос на многообразные банковские услуги и операции.

**Балансовые риски** могут быть связаны с потерей банком ликвидности при несоблюдении им норматива достаточности капитала и др.

**Внебалансовые риски** чаще всего возникают при гарантийной деятельности банка, невыполнении обязательств по валютным сделкам, выпушенным ценным бумагам. При банкротстве клиентов могут усиливаться за счет рисков по балансовым операциям.

**Риск ликвидности**

Риск ликвидности возникает при несовпадении сроков требования по активным операциям со сроками погашения по обязательствам. Банк подвержен риску в связи с ежедневной необходимостью использования имеющихся денежных средств для расчетов по счетам клиентов, при наступлении сроков погашения депозитов, при выдаче кредитов, при выплатах по гарантиям и по производным финансовым инструментам, расчеты по которым производятся денежными средствами. Банк не аккумулирует денежные средства на случай единовременного выполнения обязательств по всем вышеуказанным требованиям, т.к., исходя из накопленного опыта работы, можно с достаточной долей точности прогнозировать необходимый уровень денежных средств для выполнения данных обязательств.

Основными методами управления рисками являются:

· мониторинг;· установление внутрибанковских нормативов и лимитов;· диверсификация операций;· формирование достаточного уровня резервов на покрытие потерь;· хеджирование.

Мониторинг - это система мер, направленных на сбор, анализ и обработку информации о факторах, оказывающих влияние на конкретные виды финансовых рисков, оценку их величины на определенную дату, изучение их динамики, анализ изменения и разработка программы по применению методов управления, учитывающих специфику конкретного банка. В процессе мониторинга выявляются причинно-следственные зависимости и отношения между различными видами риска.

Хеджирование - использование одного финансового инструмента для снижения риска, связанного с неблагоприятным влиянием рыночных факторов на цену другого, связанного с первым инструментом. Таким образом, хеджирование применяется для снижения риска потерь, связанных с изменением рыночных факторов (цен на финансовые инструменты, обменных курсов валют, процентных ставок) путем применения определенных мер. Таким образом, основные принципы страхования кредитных рисков банка следующие: 1. При наступлении страхового случая потери несут страховщик и банк. 2. Страхуется только весь портфель кредитов или портфель однородных кредитов. 3. Страхованию подлежат только прямые убытки банка (не покрываются страхованием проценты, неполученная прибыль и непредвиденные расходы).

**Основные конкуренты**

Газпромбанк, ВТБ24, Альфа-банк, Райффайзенбанк, Росбанк, Ситибанк, Уралсиб

Основные цели деятельности предприятия:

Как и цель любой коммерческой организации основной целью Сбербанка является извлечение прибыли. Миссия Сбербанка определяет смысл и содержание деятельности Банка, подчеркивая его важнейшую роль в экономике России. "Миссия Банка:

Мы даем людям уверенность и надежность, мы делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты.

Мы строим одну из лучших в мире финансовых компаний, успех которой основан на профессионализме и ощущении гармонии и счастья ее сотрудников. "

На сегодняшний день Сбербанк является абсолютным лидером российской банковской системы. По своим рыночным позициям, по объему активов и капитала, по своим финансовым результатам и масштабам инфраструктуры Банк в несколько раз превосходит своих ближайших конкурентов. Масштаб и устойчивость Банка особенно явственно проявляются в периоды нестабильности на финансовых рынках. За последние годы Банком проведена большая работа, которая обеспечила окончательное формирование четырех основных групп конкурентных преимуществ Банка, а именно:

**значительная клиентская база во всех сегментах** (корпоративные и розничные, крупные и мелкие клиенты) и во всех регионах страны; **масштаб операций** как с точки зрения финансовых, так и с точки зрения количества и качества физической инфраструктуры (в частности, уникальная сбытовая сеть для розничных и корпоративных клиентов); **бренд и репутация Банка**, в первую очередь связанные с огромным ресурсом доверия Банку со стороны всех категорий клиентов; **коллектив Банка и значительный накопленный опыт.** Большое количество опытных квалифицированных специалистов во всех регионах России, огромный управленческий опыт в рамках одной из самых масштабных организаций в мире, процессы и системы, которые в целом справляются с задачами уникального масштаба и сложности. В то же время работа Банка на сегодняшний день связана с рядом серьезных недостатков, без преодоления которых нельзя говорить о реализации его потенциала развития. К ним относятся: **низкая эффективность использования двух важнейших конкурентных преимуществ Банка**: сбытовой сети и клиентской базы, что связано с недостаточной организацией клиентской работы и неразвитыми навыками и системами продаж и обслуживания. Проявлениями этого являются низкий уровень перекрестных продаж, низкий уровень доходов от многих продуктов, недостаточный охват потенциальной клиентской базы;

**низкое качество обслуживания с точки зрения скорости принятия решений,** сложности процессов и процедур, уровня общения и взаимодействия между Банком и клиентом, а также удобства и функциональности филиалов Банка. По мнению клиентов, Банк существенно отстает по уровню обслуживания от основных конкурентов; исключительно низкий уровень производительности труда. По этому показателю Банк сильно проигрывает не только банкам развитых стран, но и банкам развивающихся рынков. Основные причины этого: излишняя громоздкость и сложность бизнес-процессов, низкий уровень специализации и разделения труда; отсутствие унификации бизнес-процессов в масштабе Банка, что делает невозможным использование экономии на масштабах и внедрение современных информационных технологий; низкий уровень автоматизации и большое количество ручного труда; децентрализация операций и функций поддержки. **Недостаточно эффективные и затратные системы управления рисками.** Большинство из них сегодня являются распределенными, недостаточно формализованными и плохо масштабируемыми. Также в ряде случаев баланс между контролем рисков и доходностью слишком сильно смещен в сторону недопущения рисков. В результате Банк несет высокие расходы на осуществление контроля, которые не дают ожидаемой отдачи, и недополучает доходы; **слабые стороны корпоративной культуры Банка**, прежде всего избыточный бюрократизм, недостаточная ответственность за итоговый результат работы Банка и качество клиентской работы, недостаточное стремление к совершенствованию и развитию.