

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
ИНСТИТУТ»

Факультет «Экономики и управления»
Направление подготовки: 38.03.01 Экономика
Направленность: _____ (указать)

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета Экономики и управления
_____ А. Л. Карпова

Подпись

« ____ » _____ 202__ г.

ГРАФИК (ПЛАН)

ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

обучающегося _____

группы _____

Шифр и № группы _____

Фамилия, имя, отчество обучающегося _____

8 (800) 100-62-72
1006272@mail.ru

Этапы практики	Вид работы	Период выполнения
организационно - ознакомительный	Проведение общего собрания, на котором проводится разъяснение этапов и сроков прохождения практики, инструктаж по технике безопасности в период прохождения практики, ознакомление: <ul style="list-style-type: none">• с целями и задачами предстоящей практики,• с требованиями, которые предъявляются к обучающимся со стороны руководителя практики;• с заданием на практику и указаниями по его выполнению;• с графиком консультаций;• со сроками представления отчетной документации и проведения зачета.	
прохождение практики	<ul style="list-style-type: none">• выполнение индивидуального задания, согласно вводному инструктажу;• сбор, обработка и систематизация собранного материала;• анализ полученной информации;• подготовка проекта отчета о	

	практике; • устранение замечаний руководителя практики.	
отчетный	• оформление дневника и отчета о прохождении практики; • защита отчета по практике на оценку.	

Руководитель практики от Института

должность, ученая степень, ученое звание

«__» _____ 202__ г.

Подпись

И.О. Фамилия

Ознакомлен

подпись

«__» _____ 202__ г

И.О. Фамилия обучающегося

очно.рф

8 (800) 100-62-72

1006272@mail.ru

ОТЧЕТ
о прохождении практики
обучающимся группы _____
(код и номер учебной группы)

(фамилия, имя, отчество обучающегося)

Место прохождения практики:

ПАО «Совкомбанк»

(полное наименование организации)

Руководители производственной практики:

от Института:

(фамилия, имя, отчество)

(ученая степень, ученое звание, должность)

от Организации:

(фамилия, имя, отчество)

(должность)

1. Индивидуальный план преддипломной практики

Индивидуальный план преддипломной практики составляется обучающимся на основании полученного задания на преддипломную практику в течение организационного этапа практики (до фактического начала выполнения работ) с указанием запланированных сроков выполнения этапов работ.

Отметка о выполнении (слово «Выполнено» и подпись обучающегося) удостоверяет выполнение обучающимся каждого этапа преддипломной практики в указанное время. В случае обоснованного переноса выполнения этапа на другую дату, делается соответствующая запись («Выполнение данного этапа перенесено на... в связи с...»).

Таблица индивидуального плана-дневника заполняется шрифтом Times New Roman, размер 12, оформление – обычное, межстрочный интервал – одинарный, отступ первой строки абзаца – нет.

№ п/п	Содержание этапов работ, в соответствии с индивидуальным заданием на практику	Дата выполнения этапов работ	Отметка о выполнении
1	Определиться с местом прохождения практики		
2	Ознакомиться с тематикой ВКР по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»		
3	Пройти инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка		
4	Сформулировать круг задач в рамках целей преддипломной практики и выбрать способы их решения.		
5	Составить общее описание предприятия (организации) – название, местоположение, собственник, статус.		
6	Изучить формы бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.		

7	Проанализировать имущественное положение и финансирование организации на основании Бухгалтерского баланса		
8	Провести анализ деятельности предприятия на основании Отчета о финансовых результатах		
9	Исследовать пути повышения эффективности деятельности предприятия		
10	Оформление отчета (текст, рисунки, чертежи)		
	Сдача отчета		

« » _____ 202__ г.

Обучающийся _____

(подпись)

_____ (фамилия и инициалы)

очно.рф
8 (800) 100-62-72
1006272@mail.ru

2. Аналитическая записка

(характеристика проделанной обучающимся работы, выводы по результатам практики)

1. Перечень форм бухгалтерской (финансовой) отчетности организации: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, приложение к бухгалтерскому балансу.

2. Анализ динамики и структуры актива и пассива Бухгалтерского баланса:

Из анализ ликвидных активов видно, что незначительно изменились суммы высоколиквидных ценных бумаг РФ, увеличились суммы средств на счетах в Банке России, высоколиквидных ценных бумаг банков и государств, сильно увеличились суммы средств в кассе, межбанковских кредитов, размещенных на срок до 30 дней, сильно уменьшились суммы корсчетов НОСТРО в банках (чистых), при этом объем высоколиквидных активов с учетом дисконтов и корректировок (на основе Указания №3269-У от 31.05.2014) вырос за год с 468.85 до 762.93 млрд.руб.

Из таблицы ликвидных активов видно, что в 2020 г. незначительно изменились суммы средств в кассе, средств на счетах в Банке России, высоколиквидных ценных бумаг банков и государств, сильно увеличились суммы корсчетов НОСТРО в банках (чистых), высоколиквидных ценных бумаг РФ, сильно уменьшились суммы межбанковских кредитов, размещенных на срок до 30 дней, при этом объем высоколиквидных активов с учетом дисконтов и корректировок (на основе Указания №3269-У от 31.05.2014) уменьшился за год с 762.93 до 718.54 млрд.руб.

3. Анализ финансовых результатов деятельности:

Объем активов, приносящих доход банка составляет 84.35% в общем объеме активов, а объем процентных обязательств составляет 83.95% в общем объеме пассивов. Объем доходных активов примерно соответствует среднему показателю по крупнейшим российским банкам (87%).

За рассматриваемый период незначительно изменились суммы Межбанковские кредиты, Кредиты юр.лицам, Кредиты физ.лицам, Векселя, увеличились суммы Вложения в ценные бумаги, сильно увеличились суммы Вложения в операции лизинга и приобретенные прав требования, а общая сумма доходных активов увеличилась на 8.9% с 2532.39 до 2757.07 млрд.руб.

4. Пути повышения эффективности деятельности предприятия:

1) привлечение новых клиентов путем создания узнаваемого бренда, а также предложения конкурентоспособных кредитных продуктов;

2) развитие долгосрочных отношений с клиентами, благодаря клиентоориентированному подходу и широкому ассортименту продуктов, которые будут приносить пользу потребителям.

3) оперативное реагирование и адаптация к условиям рынка путем проведения всестороннего анализа и исследований рынка, а также за счет разработки продуктов.

С целью достижения поставленных перед банком задач основными направлениями деятельности являются:

- проведение мероприятий по улучшению качества банковского сервиса, повышению ориентации на клиента, внедрению персонального подхода, выполнению целевых показателей бизнес-плана;

- усиление работы по привлечению на обслуживание клиентов – юридических лиц из числа крупнейших, крупных и средних потенциальных клиентов;

- проведение мероприятий по организации перекрестных продаж банковских продуктов при рассмотрении заявок на кредитование и осуществлении мониторинга финансирования корпоративных клиентов с целью повышения комплексности клиентских взаимоотношений;

- с целью сохранения качества кредитного портфеля физических лиц активизация мероприятий, направленных на сдерживание и снижение уровня просроченной ссудной задолженности (при физических лиц) сокращение расходов по созданию резерва на возможные потери по ссудам с физическими лицами.

5. Выводы и предложения по оптимизации деятельности организации

В рамках повышения преимуществ карточных продуктов в данной области рекомендуется придерживаться политики предоставления льгот и бонусов постоянным клиентам, таких как:

= упрощенная система подачи документов для клиентов, имеющих положительную кредитную историю;

= выдача постоянным клиентам с высоким кредитным рейтингом бесплатных именных карт;

= проведение переговоров с ФГУП «Почта России» о снижении комиссии за перечисление с заемщиков и компенсировать снижение комиссии за счет увеличения объема привлеченных клиентов;

= проведение почтовых рассылок кредитных карт для клиентов банка с положительной кредитной историей.

«__» _____ 202__ г.

подпись

И.О. Фамилия обучающегося

3. Краткий отчет по практике

(краткая характеристика проделанной студентом работы, краткие выводы по результатам практики)

Совкомбанк – третий по размеру активов частный банк страны, финансовый институт федерального уровня с широкой филиальной сетью по всей России. Основан в 1990 году.

Банк обслуживает более 6 млн физических и 200 тыс. юридических лиц. В банке трудятся 16 тысяч сотрудников в 2 447 отделениях и мини-офисах, расположенных в 1 034 населённых пунктах РФ.

Владельцами Совкомбанка являются его менеджмент, финансовые инвесторы, а также Российский Фонд Прямых Инвестиций (РФПИ) вместе с рядом зарубежных инвестиционных фондов из стран Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока.

Основные направления деятельности — обслуживание и кредитование физических и юридических лиц, корпоративно-инвестиционный бизнес, операции с ценными бумагами и драгоценными металлами. Банк выпускает самую популярную в России карту беспроцентной рассрочки – «Халва». Её держателями уже стали более 5 млн человек.

Банк обладает множеством наград за работу на финансовом рынке. Так, в 2019 году признан лучшим банком России в рамках премии Euro Money Awards for Excellence 2019, а также лучшей банковской группой по версии World Finance Banking Awards 2019.

Банк работает на основании Генеральной лицензии № 963 на осуществление банковских операций, выданной Центральным банком Российской Федерации. Банк также имеет лицензию на проведение операций с ценными бумагами и депозитарную деятельность, выданную Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг (далее – "ФКЦБ"). С 7 февраля 2006 г. Банк является участником системы страхования вкладов, реализуемой под управлением Государственной корпорации "Агентство по страхованию вкладов".

Совкомбанк – это крупный частный универсальный банк. Основными направлениями деятельности являются кредитование и размещение облигаций крупнейших российских корпораций, региональных и муниципальных бюджетов, а также широкий спектр финансовых услуг населению.

По состоянию на 1 декабря 2015 года банк обслуживает 1,5 миллиона клиентов, проживающих в 829 населенных пунктах 63 регионов РФ. В банке работает 6291 сотрудник. Особенностью банка является широкий спектр предложений для категорий населения, недополучающих банковское обслуживание: пенсионеры, жители малых городов, заёмщики с проблемной кредитной историей.

Структура подразделения Банка (рисунок 1) включает администрацию

подразделения (управляющий и его заместитель), отдел кредитования, сектор расчетов и вкладов населения, сектор банковских карт, сектор валютных операций, о



Рисунок 1 - Структура администрации подразделения

Проблема совершенствования деятельности банков в условиях рыночной экономики стала одним из приоритетных. Достигнутые результаты работы отделения позволяют сделать вывод об эффективности стратегии управления и появлении возможности для расширения клиентской базы и спектра предлагаемых услуг и банковских продуктов.

Гла

Отдел валютных операций осуществляет услуги по обслуживанию валютных операций физических и юридических лиц: ведение валютных счетов организаций, осуществление депозитные операций, конвертация иностранной валюты, осуществление платежей в иностранной валюте, поддержка экспортно-импортных операций.

Сектор обслуживания банковских карт сопровождает проведение операций по банковским картам (в том числе международным), проводит маркетинг оказываемых банком услуг, курирует вопросы выдачи и обслуживания карт (в том числе зарплатных), работает с обращениями граждан по деятельности банкоматов.

Отдел расчетов и вкладов населения включает в своем составе 6 дополнительных площадок для осуществления следующих операций: прием, выдача вкладов населения, выплаты заработной платы, прием коммунальных платежей, продажа и покупка иностранной валюты и пр. Кроме того, отделение осуществляет открытие и ведение лицевых

счетов физических лиц.

Отдел кредитования выполняет следующие функции: предоставление различных форм кредитования для юридических и физических лиц, осуществление контроля за ходом кредитных операций. Кроме того, на кредитный отдел возложены функции по оценке платежеспособности заемщика, оценке кредитного риска, оценке предоставленного обеспечения.

Отдел внутреннего контроля осуществляет проверку работы подразделения и соответствие основным требованиям Банка.

Проанализируем баланс ПАО «Совкомбанк».

Ликвидными активами банка являются те средства банка, которые можно достаточно быстро превратить в денежные средства, чтобы вернуть их клиентам-вкладчикам. Для оценки ликвидности, рассмотрим период примерно в 30 дней, в течение которых банк будет в состоянии (или не в состоянии) выполнить часть взятых на себя финансовых обязательств (т.к. все обязательства вернуть в течение 30 дней не может ни один банк). Эта «часть» называется «предполагаемым оттоком средств». Ликвидность можно считать важной составляющей понятия надежности банка.

Кратко структуру высоколиквидных активов представим в виде таблицы 1.

Таблица 1

Наименование показателя	2019 г., тыс.руб.		2020 г., тыс.руб.		2021 г., тыс.руб.	
средств в кассе	30 353 094	(6.47%)	147 463 910	(19.33%)	147 351 938	(20.51%)
средств на счетах в Банке России	43 265 987	(9.23%)	62 115 333	(8.14%)	71 282 897	(9.92%)
корсчетов НОСТРО в банках (чистых)	6 087 209	(1.30%)	2 863 280	(0.38%)	10 998 195	(1.53%)
межбанковских кредитов, размещенных на срок до 30 дней	235 536 378	(50.24%)	366 556 883	(48.05%)	158 162 096	(22.01%)
высоколиквидных ценных бумаг РФ	144 520 019	(30.82%)	171 653 176	(22.50%)	319 481 706	(44.46%)
высоколиквидных ценных бумаг банков и государств	10 690 317	(2.28%)	14 443 975	(1.89%)	13 247 178	(1.84%)
высоколиквидных активов с учетом дисконтов и корректировок	468 849 456	(100.00%)	762 929 961	(100.00%)	718 536 933	(100.00%)

Из таблицы ликвидных активов видно, что незначительно изменились суммы высоколиквидных ценных бумаг РФ, увеличились суммы средств на счетах в Банке России, высоколиквидных ценных бумаг банков и государств, сильно увеличились суммы средств в кассе, межбанковских кредитов, размещенных на срок до 30 дней, сильно уменьшились суммы корсчетов НОСТРО в банках (чистых), при этом объем высоколиквидных активов с учетом дисконтов и корректировок (на основе Указания №3269-У от 31.05.2014) вырос за год с 468.85 до 762.93 млрд.руб.

Из таблицы ликвидных активов видно, что в 2021 г. незначительно изменились суммы средств в кассе, средств на счетах в Банке России, высоколиквидных ценных бумаг банков и государств, сильно увеличились суммы корсчетов НОСТРО в банках (чистых), высоколиквидных ценных бумаг РФ, сильно уменьшились суммы межбанковских кредитов, размещенных на срок до 30 дней, при этом объем высоколиквидных активов с учетом дисконтов и корректировок (на основе Указания №3269-У от 31.05.2014) уменьшился за год с 762.93 до 718.54 млрд.руб.

Структура текущих обязательств приведена в таблице 2.

Таблица 2

Структура текущих обязательств

Наименование показателя	2019 г., тыс.руб		2020 г., тыс.руб		2021 г., тыс.руб	
вкладов физ.лиц со сроком свыше года	318 155 323	(23.66%)	609 114 76	(30.97%)	891 583 43 1	(34.60%)
остальных вкладов физ.лиц (в т.ч. ИП) (сроком до 1 года)	297 817 849	(22.15%)	234 671 861	(11.93%)	221 491 15 0	(9.56%)
депозитов и прочих средств юр.лиц (сроком до 1 года)	655 528 589	(48.75%)	1 057 774 714	(53.78%)	1 147 045 64 7	(49.51%)
в т.ч. текущих средств юр.лиц (без ИП)	332 961 489	(24.76%)	325 223 588	(16.54%)	272 412 57 3	(11.76%)
корсчетов ЛОРО банков	7 853 647	(0.58%)	1 138 572	(0.06%)	40 094 94 5	(1.73%)
межбанковских кредитов, полученных на срок до 30 дней	5 101 741	(0.38%)	14 055 735	(0.71%)	53 288 34 2	(2.30%)
собственных ценных бумаг	11 962 706	(0.89%)	13 951 401	(0.71%)	16 407 35 8	(0.71%)
обязательств по уплате процентов, просрочка, кредиторская и	48 226 710	(3.59%)	36 154 376	(1.84%)	36 708 09 7	(1.58%)

прочая задолженность						
ожидаемый отток денежных средств	381 045 791	(28.34%)	542 332 895	(27.57%)	667 545 28 7	(28.82%)
текущих обязательств	1 344 646 565	(100.00%)	1 966 861 435	(100.00%)	2 316 618 97 0	(100.00%)

За рассматриваемый период с ресурсной базой произошло то, что незначительно изменились суммы в т.ч. текущих средств юр.лиц (без ИП), собственных ценных бумаг, сильно увеличились суммы вкладов физ.лиц со сроком свыше года, депозитов и прочих средств юр.лиц (сроком до 1 года), межбанковских кредитов, полученных на срок до 30 дней, уменьшились суммы остальных вкладов физ.лиц (в т.ч. ИП) (сроком до 1 года), обязательств по уплате процентов, просрочка, кредиторская и прочая задолженность, сильно уменьшились суммы корсчетов ЛОРО банков, при этом ожидаемый отток денежных средств увеличился за год с 381.05 до 542.33 млрд.руб.

На рассматриваемый момент соотношение высоколиквидных активов (средств, которые легко доступны для банка в течение ближайшего месяца) и предполагаемого оттока текущих обязательств дает нам значение 140.68%, что говорит о хорошем запасе прочности для преодоления возможного оттока средств клиентов банка.

В корреляции с этим важны для рассмотрения нормативы мгновенной (Н2) и текущей (Н3) ликвидности, минимальные значения которых установлены в 15% и 50% соответственно. Тут мы видим, что нормативы Н2 и Н3 сейчас на достаточном уровне.

В 2021 году с ресурсной базой произошло то, что незначительно изменились суммы остальных вкладов физ.лиц (в т.ч. ИП) (сроком до 1 года), депозитов и прочих средств юр.лиц (сроком до 1 года), в т.ч. текущих средств юр.лиц (без ИП), собственных ценных бумаг, обязательств по уплате процентов, просрочка, кредиторская и прочая задолженность, увеличились суммы вкладов физ.лиц со сроком свыше года, сильно увеличились суммы корсчетов ЛОРО банков, межбанковских кредитов, полученных на срок до 30 дней, при этом ожидаемый отток денежных средств увеличился за год с 542.33 до 667.55 млрд.руб.

Соотношение высоколиквидных активов (средств, которые легко доступны для банка в течение ближайшего месяца) и предполагаемого оттока текущих обязательств дает нам значение 107.64%, что говорит о хорошем запасе прочности для преодоления возможного оттока средств клиентов банка. Показатели ликвидности баланса представлены в таблице 3.

Таблица 3

Показатели ликвидности баланса

Показатель	2019г.	2020г.	2021 г.
1	2	3	4
Нормативы ликвидности			
Норматив мгновенной ликвидности (Н2) <small>(Минимальное значение Н2, установленное ЦБ – 15%)</small>	92.33	126,27	190.96
Норматив текущей ликвидности (Н3) <small>(Минимальное значение Н3, установленное ЦБ – 50%)</small>	198,32	181,62	214.02
Норматив долгосрочной ликвидности (Н4) <small>(Максимальное значение Н4, установленное ЦБ – 120%)</small>	51,41	53,82	54.04
Показатели оценки ликвидности			
Уровень стабильности ресурсов <small>(доля привлеченных средств до востребования в общем объеме привлеченных средств)</small>	15,19%	12,64%	11.10%
Показатель соотношения заемных и собственных средств	601,86%	651,67%	615.61%
Показатель устойчивости средств на расчетных и текущих счетах клиентов <small>(отношение остатка к кредитовому обороту на счетах)</small>	21,97%	19,47%	14.34%
Показатель соотношения высоколиквидных активов и привлеченных средств	11,43%	13,81%	18.06%
Показатель структуры привлеченных средств <small>(доля обязательств до востребования)</small>	18,50%	18,15%	17.86%
Показатель зависимости от межбанковского рынка <small>(отношение МБК привлеченных за вычетом МБК размещенных к обязательствам)</small>	-14,90%	-14,43%	-4.08%
Показатель риска собственных вексельных обязательств <small>(отношение собственных векселей к капиталу)</small>	3,47%	9,67%	9.16%
Показатель небанковских ссуд <small>(отношение небанковских ссуд к обязательствам)</small>	88,88%	79,31%	86.24%

Можно сделать следующие выводы:

Уровень мгновенной ликвидности - удовлетворительно (тенденция - положительная).

Уровень текущей ликвидности - удовлетворительно (тенденция - положительная).

Соотношение высоколиквидных активов и привлеченных средств - удовлетворительно (тенденция - отрицательная).

Доля обязательств до востребования - удовлетворительно (тенденция - положительная).

Зависимость от межбанковского рынка - удовлетворительно (тенденция - положительная).

Доля собственных векселей к капиталу - удовлетворительно (тенденция - положительная).

Ссуды к обязательствам (небанковским) - удовлетворительно (тенденция - положит

В корреляции с этим важны для рассмотрения нормативы мгновенной (Н2) и текущей (Н3) ликвидности, минимальные значения которых установлены в 15% и 50% соответственно. Нормативы Н2 и Н3 сейчас на достаточном уровне.

Проанализируем структуру и динамику баланса банка.

Объем активов, приносящих доход банка составляет 84.35% в общем объеме активов, а объем процентных обязательств составляет 83.95% в общем объеме пассивов. Объем доходных активов примерно соответствует среднему показателю по крупнейшим российским банкам (87%).

Структура доходных активов на 2019-2021 годы представлена в таблице 4.

Таблица 4

Структура доходных активов за 2019 – 2021 гг.

Наименование показателя	2019 г., тыс.руб.		2020 г., тыс.руб.		2021 г., тыс.руб.	
Межбанковские кредиты	502 559 635	(19.85%)	471 897 258	(17.12%)	199 188 644	(6.76%)
Кредиты юр.лицам	1 405 236 745	(55.49%)	1 532 532 968	(55.59%)	1 733 946 756	(58.83%)
Кредиты физ.лицам	325 147 850	(12.84%)	359 862 059	(13.05%)	421 797 655	(14.31%)
Векселя	19 982 981	(0.79%)	21 415 391	(0.78%)	20 823 113	(0.71%)
Вложения в операции лизинга и приобретенные прав требования	823 884	(0.03%)	2 136 195	(0.08%)	1 664 417	(0.06%)
Вложения в ценные бумаги	269 358 900	(10.64%)	358 316 800	(13.00%)	558 092 666	(18.93%)
Прочие доходные ссуды	7 658 079	(0.31%)	5 870 266	(0.21%)	078 225	(0.04%)
Доходные активы	2 532 386 608	(100.00%)	2 757 067 757	(100.00%)	2 947 521 045	(100.00%)

За рассматриваемый период незначительно изменились суммы Межбанковские кредиты, Кредиты юр.лицам, Кредиты физ.лицам, Векселя, увеличились суммы Вложения в ценные бумаги, сильно увеличились суммы Вложения в операции лизинга и приобретенные прав требования, а общая сумма доходных активов увеличилась на 8.9% с 2532.39 до 2757.07 млрд.руб.

Аналитика по степени обеспеченности выданных кредитов, а также их структуре представлена в таблице 5.

Таблица 5

Аналитика по степени обеспеченности выданных кредитов

Наименование показателя	2019 г., тыс.руб.	2020 г., тыс.руб.	2021 г., тыс.руб.
-------------------------	-------------------	-------------------	-------------------

Ценные бумаги, принятые в обеспечение по выданным кредитам	266 459 744	(12.36%)	351 322 330	(17.12 %)	485 562 748	(20.73%)
Имущество, принятое в обеспечение	1 745 048 983	(80.92%)	1 672 281 642	(81.48 %)	1 611 354 999	(68.78%)
Драгоценные металлы, принятые в обеспечение	0	(0.00%)	0	(0.00%)	0	(0.00%)
Полученные гарантии и поручительства	16 729 850 771	(775.81%)	18 556 780 696	(904.19 %)	19 585 508 784	(836.03%)
Сумма кредитного портфеля	2 156 426 193	(100.00%)	2 052 298 746	(100.00 %)	2 342 675 697	(100.00%)
- в т.ч. кредиты юр.лицам	1 401 373 608	(64.99%)	1 517 140 431	(73.92 %)	1 713 775 918	(73.15%)
- в т.ч. кредиты физ. лицам	325 147 850	(15.08%)	359 862 059	(17.53 %)	421 797 655	(18.00%)
- в т.ч. кредиты банкам	417 559 635	(19.36%)	151 897 258	(7.40%)	184 188 644	(7.86%)

Анализ таблицы позволяет предположить, что банк делает упор на кредитование юридических лиц, формой обеспечения которого являются имущественные залоги. Общий уровень обеспеченности кредитов достаточно высок и возможный невозврат кредитов, вероятно, будет возмещен объемом обеспечения.

Краткая структура процентных обязательств (т.е. за которые банк обычно платит проценты клиенту) представлена в таблице 6.

Таблица 6
Структура процентных обязательств

Наименование показателя	2019 г., тыс.руб.		2020 г., тыс.руб.		2021 г., тыс.руб.	
Средства банков (МБК и корсчетов)	148 061 302	(6.21%)	71 792 303	(2.62%)	115 956 40 0	(3.88%)
Средства юр. лиц	1 237 024 880	(51.90%)	1 197 202 413	(43.63%)	1 028 815 70 5	(34.45%)
- в т.ч. текущих средств юр. лиц	348 992 212	(14.64%)	325 302 950	(11.85%)	272 745 64 2	(9.13%)
Вклады физ. лиц	599 942 449	(25.17%)	843 707 275	(30.75%)	1 022 741 51 2	(34.25%)
Прочие процентные обязательств	398 244 054	(16.71%)	631 410 160	(23.01%)	819 016 30 9	(27.42%)
- в т.ч. кредиты от Банка России	28 855 704	(1.21%)	21 430 974	(0.78%)	71 132 66	(2.38%)

					0	
Процентные обязательства	2 383 272 685	(100.00%)	2 744 112 151	(100.00%)	2 986 529 926	(100.00%)

Видим, что в 2021 году незначительно изменились суммы Средства юр. лиц, увеличились суммы Вклады физ. лиц, сильно увеличились суммы Средства банков (МБК и корсчетов), а общая сумма процентных обязательств увеличилась на 8.8% с 2744.11 до 2986.53 млрд.руб.

Оценим показатели доходности и рентабельности банка за 2019-2021 годы (таблица 7).

Таблица 7

Показатели доходности и рентабельности банка

Показатель	Сумма на 2019 г., %	Сумма на 2020 г., %	Сумма на 2021 г., %
Показатели, соотносимые с общей суммой активов (капитала)			
ROA - Прибыльность активов	0,11	0,18	0.19
ROE - Прибыльность капитала	0,75	1,39	1.47
Прибыльность основных операций (в процентах годовых)	2,89	2,60	2.55
Прибыльность операций с ценными бумагами (в процентах годовых)	0,11	0,26	0.20
Прибыльность операций с иностранной валютой (в процентах годовых)	0,07	0,04	0.21
Прибыльность прочих операций (в процентах годовых)	-2,15	-1,57	-1.60
Прибыльность разовых операций (в процентах годовых)	0,05	0,08	0.04
Чистая процентная маржа (в процентах годовых)	2,71	2,37	2.13
Уровень административно - управленческих расходов (в процентах годовых)	1,47	1,47	1.45
Уровень изменения объемов резервов на возможные потери (в процентах годовых)	-0,014	-0,29	-0.11
Уровень влияния переоценки иностранной валюты (в процентах годовых)	-0,05	0,25	-0.01

Исходя из приведенных данных, можно отметить незначительный рост всех показателей рентабельности и доходности банка.

Анализ финансовой деятельности и статистические данные за прошедший год кредитной организации Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» свидетельствуют об отсутствии негативных тенденций, способных повлиять на финансовую устойчивость банка в перспективе. Надежности и текущему финансовому

состоянию банка можно поставить оценку «очень хорошо».

К определенным трудностям в работе ПАО «Совкомбанк» можно отнести следующие моменты:

- низкое качество обслуживания с точки зрения скорости принятия решений, уровня общения и взаимодействия между банком и клиентом, а также удобства и функциональности филиалов;

- низкий уровень производительности труда. По этому показателю ПАО «Совкомбанк» проигрывает не только банкам развитых стран, но и банкам развивающихся рынков. Основные причины этого: излишняя громоздкость и сложность процессов, низкий уровень автоматизации и большое количество ручного труда, отсутствие унификации бизнес-процессов в масштабе банка, что делает невозможным использование экономии на масштабе;

- 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 смещен в сторону недопущения рисков. В результате банк несет высокие расходы на осуществления контроля, которые не дают ожидаемой отдачи, и недополучает доходы;

- слабые стороны корпоративной культуры банка и, прежде всего, избыточный бюрократизм, недостаточная ответственность за итоговый результат работы банка и качество клиентской работы.

Следовательно, основные усилия в развитии банка сегодня должны быть направлены на устранение этих трудностей и всестороннее развитие деятельности банка, а также постоянное совершенствование.

На наш взгляд, основной стратегической задачей ПАО «Совкомбанк» должно являться укрепление лидирующих позиций на рынке потребительского кредитования в регионе. Следует отметить, что Банк заинтересован в увеличении прибыльности своего бизнеса, в поддержании хорошего качества кредитного портфеля и привлечении благонадежных и кредитоспособных клиентов.

Помимо того, деятельность ПАО «Совкомбанк» необходимо направить на достижение следующих целей:

- 1) привлечение новых клиентов путем создания узнаваемого бренда, а также предложения конкурентоспособных кредитных продуктов;

- 2) развитие долгосрочных отношений с клиентами, благодаря клиентоориентированному подходу и широкому ассортименту продуктов, которые будут приносить пользу потребителям.

3) оперативное реагирование и адаптация к условиям рынка путем проведения всестороннего анализа и исследований рынка, а также за счет разработки продуктов.

С целью достижения поставленных перед банком задач основными направлениями деятельности являются:

- проведение мероприятий по улучшению качества банковского сервиса, повышению ориентации на клиента, внедрению персонального подхода, выполнению целевых показателей бизнес-плана;

- усиление работы по привлечению на обслуживание клиентов – юридических лиц из числа крупнейших, крупных и средних потенциальных клиентов;

- проведение мероприятий по организации перекрестных продаж банковских продуктов при рассмотрении заявок на кредитование и осуществлении мониторинга финансирования корпоративных клиентов с целью повышения комплексности клиентских взаимоотношений;

- с целью сохранения качества кредитного портфеля физических лиц активизация мероприятий, направленных на сдерживание и снижение уровня просроченной ссудной задолженности физических лиц, сокращение расходов по созданию резерва на возможные потери по ссудам физических лиц

Принцип «банк для клиентов», во многом предопределяющий структуру клиентской базы, лежит в основе деятельности ПАО «Совкомбанк».

На протяжении многих лет анализируемый банк ведет активную работу с торговыми, производственными и другими коммерческими организациями, внедряя разнообразные модели оптимизационного управления финансами. Речь идет как о наборе давно и хорошо известных финансовых инструментов, так и о менее распространенных для российского рынка продуктах, например, таких как лизинг или факторинг, разрабатываемых индивидуально в зависимости от деятельности каждого клиента. Для наглядности и оперативности управления работой корпоративным клиентам предлагается разработанная Банком электронная программа управления финансовыми потоками между предприятиями, имеющими расчетные счета в Банке, что значительно сокращает время прохождения расчетов между ними. Использование информационно-технологической системы позволяет оперативно адаптировать ее под изменения ситуации на рынке, так же как и под требования Банка к заемщикам.

Безусловно, используемые ИТ-системы компании, в состоянии поддерживать комплексный анализ рисков и разработку скоринговых моделей, которые являются основными составляющими бизнеса.

На наш взгляд, необходимо продолжать оптимизацию ИТ-систем с целью повышения аналитической компетенции и расширения возможностей путем внедрения

дополнительных специализированных модулей, которые позволят проще и быстрее внедрять необходимые изменения в настройки скоринговой системы.

Кроме того, в связи с недостаточно организованной системой кредитования, необходимо усовершенствовать процессы предоставления кредитов и взыскания просроченной задолженности. Предлагается на базе дополнительного офиса, как и в Москве, применять подобие «кредитной фабрики», в работе которой положена оперативность принятия решения о выдаче кредита и минимизация документооборота.

Следует внедрить новые функции в скоринговую модель и ужесточить процедуры рассмотрения кредитных заявок, а также внедрить систему двойных проверок в рамках мер, направленных на улучшение качества активов.

Финансовые и технологические ресурсы Банка, а также инновационный и гибкий подход к системам рассмотрения кредитных заявок и взыскания обеспечат стабильный и прибыльный рост ПАО «Совкомбанк» в будущем.

Для сохранения клиентской базы и привлечения приоритетных потенциальных клиентов ПАО «Совкомбанк» необходимо определить задачу поиска путей повышения эффективности деятельности в связи с мощным конкурентным давлением со стороны филиалов иногородних банков.

Следует отметить, что политика анализируемого банка в вопросах сохранения и привлечения клиентов строится на основе разработанного и утвержденного стратегического плана, в котором указываются основные направления ее реализации. Комплексная задача по сохранению клиентов состоит в том, чтобы через систему мероприятий повысить качество и эффективность обслуживания за счет совершенствования соответствующей технологии предоставления услуг, внедрения новых услуг и повышения культуры обслуживания. Ее выполнение приводит к росту привлекательности банка, увеличению числа проводимых через банк операций, снижению себестоимости банковских услуг. В конечном итоге все это способствует развитию долгосрочных отношений с клиентами и укреплению клиентской базы.

Формируя политику развития клиентской базы за счет потенциальных клиентов, ПАО «Совкомбанк» должен выбрать для себя направление по привлечению клиентов. Это может быть массовое привлечение, либо точечное, либо комбинация этих направлений.

Одной из основных задач банка для достижения поставленных целей также являются эффективные перекрестные продажи дополнительных продуктов для построения долгосрочных отношений с клиентами.

Помимо этого, периодически необходимо производить оценку привлекательности отраслевых сегментов, отслеживать динамику коэффициентов, что позволит точно определить систему приоритетов, обеспечить адекватную ценовую политику, проводить

финансовое планирование. Анализ, произведенный тщательным образом, поможет позволить получить сравнительную характеристику отдельных сегментов рынка. Также необходимо производить статистическое накопление данных для расчета вероятностей возникновения потерь определенного уровня в разрезе отраслевых сегментов и классов ссудозаемщиков. Это даст возможность более полно определить риск кредитных вложений в каждый сегмент и класс клиентов. При установлении ставки процента закладывать уровень риска (рассчитанную вероятность), что позволит банку компенсировать потери и обеспечить каждому сегменту и классу заемщиков соответствующую ставку.

В рамках изучения проблем в развитии деятельности ПАО «Совкомбанк» в сфере банковских услуг были определены три основных направления преобразований:

1. Принципиально важным направлением развития Банка станет максимальная ориентация на клиента и превращение ПАО «Совкомбанк» в «сервисную» компанию.

2. Реализация выбранного сценария «модернизации» предполагает комплексную перестройку процессов и систем и их перевод на новую «промышленную» основу. Подобная «индустриализация» систем и процессов в Банке повысит уровень управляемости и масштабируемости, снизит затраты, повысит качество обслуживания клиентов и позволит Банку более эффективно управлять рисками.

Формализация Производственной Системы ПАО «Совкомбанк» (ПС) как новой идеологии управления Банком. Разрабатываемый на базе технологии Lean, этот подход предполагает интегрированную работу по оптимизации и рационализации деятельности по всем направлениям «снизу-вверх», создание в Банке систематической способности к обновлению и самосовершенствованию, а также изменение менталитета и ценностных установок сотрудников. Первым направлением работы Банка, которое будет затронуто этим процессом, станет организация работы розничных отделений и внутренних структурных подразделений, однако, поэтапно ПС получит повсеместное распространение.

Следовательно, как видим, существуют определенные проблемы в деятельности дополнительного офиса. И если целенаправленно действовать в соответствии с принятой стратегией, можно добиться желаемых результатов.

В области совершенствования деятельности ПАО «Совкомбанк» на рынке карточных продуктов перед руководством банка ставятся следующие задачи:

- привлечение и открытие новых карточных счетов;
- расширение сети торговых точек, принимающих карточки банка;
- кооперация с другими эмитентами карточек для разработки общих правил операций и предотвращений подделок и мошенничества;

- разработка дополнительных услуг для привлечения к своим карточным программам новых участников;
- отбор кредитоспособных владельцев карт для продажи им других банковских продуктов.

В качестве инструмента реализации мероприятий по повышению конкурентоспособности карточных продуктов ПАО «Совкомбанк» будет выбрано создание программы по повышению кредитоспособности кредитных карт банка.

Причинами выбора именно этого инструмента являются:

- 1) возможность привлечения новых платежеспособных клиентов;
- 2) увеличение степени лояльности клиентов;
- 3) возможность повышения уровня деловой репутации банка;
- 4) деловая репутация банка;
- 5) возможность повышения показателей эффективности работы банка.

Цель создания программы продвижения карточных продуктов дополнительного офиса ПАО «Совкомбанк» следует обозначить как формирование положительной репутации дополнительного офиса на рынке кредитных карточных продуктов, а также привлечение дополнительного числа клиентов. Результатом реализации проекта будет являться создание программы продвижения карточных продуктов ПАО «Совкомбанк».

Основными этапами разработки проекта будут являться:

- 1) Анализ существующих на рынке банковских услуг кредитных организаций, занимающихся разработкой и продажей карточных проектов;
- 2) Формирование перечня мероприятий по повышению кредитоспособности карточных продуктов ПАО «Совкомбанк»;
- 3) Формирование бюджета мероприятий по повышению кредитоспособности карточных продуктов ПАО «Совкомбанк»;
- 4) Определение ответственных за проведение мероприятий по повышению кредитоспособности карточных продуктов ПАО «Совкомбанк»;
- 5) Непосредственное проведение соответствующих мероприятий;
- 6) Оценка эффективности разработанной программы повышения конкурентоспособности карточных продуктов ПАО «Совкомбанк» с точки зрения качественных и количественных показателей.

Одним из направлений увеличения конкурентоспособности карточных продуктов ПАО «Совкомбанк» является совершенствование политики ценовой и неценовой конкуренции.

Ценовая осуществляется путем изменения цен. Неценовая основана на улучшении качественных характеристик продукта и проведении целенаправленной политики его

дифференциации (включая рекламу и меры по стимулированию сбыта).

Мероприятиями ПАО «Совкомбанк» при проведении ценовой конкуренции могут быть:

- ускоренная подготовка к предоставлению новых услуг при одновременном снижении их себестоимости;
- контроль над большим количеством рыночных сегментов или клиентов;
- быстрота и доступность приобретения услуги, сопутствующего ей сервиса, оказание каких-то дополнительных услуг или консультаций;
- сокращение жизненного цикла конкретных услуг.

В рамках повышения преимуществ карточных продуктов в данной области рекомендуется придерживаться политики предоставления льгот и бонусов постоянным клиентам, таких как:

- упрощенная система подачи документов для клиентов, имеющих положительную кредитную историю;
- выдача постоянным клиентам с высоким кредитным рейтингом бесплатных именных карт;
- проведение переговоров с ФГУП «Почта России» о снижении комиссии за перечисление с заемщиков и компенсировать снижение комиссии за счет увеличения объема привлеченных клиентов;
- проведение почтовых рассылок кредитных карт для клиентов банка с положительной кредитной историей.

Кредитный лимит по карте зависит от суммы предоставленного кредита клиента в банке, условия кредитования аналогичны продукту «Кредитная карта Visa». Кредит по карте является револьверным. Это мероприятие позволяет клиенту пользоваться лимитом, расходуя средства Банка и внося собственные средства в удобном для себя режиме. В конце каждого месяца гасится 10% основной задолженности, а также выплачиваются Банку проценты за пользование кредитом. После внесения очередного платежа кредитный лимит восстанавливается, и можно продолжать пользоваться средствами Банка.

Неценовая банковская конкуренция связана, прежде всего, с изменениями качества услуг. Поэтому очень важно определение критериев качества банковского продукта. В этом направлении для ПАО «Совкомбанк» необходимо:

- увеличение скорости обслуживания клиентов;
- поддержание высокого уровня своевременности осуществления операций;
- увеличения времени доступа клиента в банк - часы работы банка;
- качество консультирования (глубина, активный или пассивный характер).

Большое значение имеет разъяснение потенциальной клиентуре престижности,

надежности банка.

- уровень качества банковских услуг клиент всегда сопоставляет с их ценами. Одним из выходов в проблеме образования очередей для получения кредита или гашения может стать организация зала обслуживания для клиентов, в котором клиенты могли бы осуществлять регистрацию и спокойно ожидать своей очереди на удобных диванах, а не стоять в очередях.

Также для повышения конкурентоспособности в неценовом аспекте можно выделить такие мероприятия как:

- увеличение количества банкоматов с функцией Cash-In (прием денежных средств для гашения кредитов);

- постоянная модификация, совершенствование существующих карточных продуктов, а также разработка новых карточных продуктов в соответствии с условиями и требованиями рынка;

- разработка и постоянная корректировка концепции продаж кредитных карточных продуктов в соответствии с изменяющимися рыночными условиями;

- внедрение новых дополнительных карточных сервисов для держателей карт ПАО «Совкомбанк»;

- разработка совместных программ с различными организациями, представляющими товары и услуги населению (такими, как авиакомпании, крупные ритейлеры, туристические компании и пр.);

- разработка речевых модулей для кредитных экспертов, способствующих повышению привлекательности кредитных карточных продуктов при консультировании клиентов;

- проведение акций продвижения продуктов;

- реклама в средствах массовой информации, размещение информационных стоек, информационных плакатов в учреждениях, являющихся корпоративными клиентами банка;

- проведение почтовых рассылок с рекламными буклетами, коммерческими предложениями, поздравлениями клиентов с праздниками.

Таким образом, можно сделать вывод, что конкурентоспособность продуктов банка занимает одно из ключевых мест в формировании прибыли банка, для ее обеспечения необходима реализация мероприятий, которые позволили бы способствовать ее повышению.

Дата: «__» _____ 202_ г.

4. Заключение руководителя от организации

В период практики студент (ка) _____

продемонстрировала высокие знания в бухгалтерском учете, навыки оценки его ведения и проявила такие качества как самостоятельность, добросовестность, исполнительность.

За время прохождения практики зарекомендовала себя, как человек компетентный, исполнительный, аккуратный, ответственно относится к порученным заданиям. Умело применяет теоретические знания, полученные в период обучения в практической деятельности, внимателен (-ьна) при работе с документами, легко ориентируется в их содержании. Владеет навыками работы за компьютером, которые использовала при подготовке отчета. Самостоятельно разбирался (-ась) с возникающими вопросами, что говорит о наличии базовых знаний.

Замечания по прохождению практики: не имеется

Обучающийся по итогам производственной (пре-дипломной) практики заслуживает оценку «отлично».

Дата: _____

8 (800) 100-62-72

подпись
МП

ФИО руководителя практики от организации

1006272@mail.ru

5. Заключение руководителя от Института

Руководитель практики от Института дает оценку работе обучающегося исходя из анализа отчета о прохождении преддипломной практики, выставя балл от 0 до 20 (где 20 указывает на полное соответствие критерию, 0 – полное несоответствие) по каждому критерию. В случае выставления балла ниже пяти, руководителю рекомендуется сделать комментарий.

Итоговый балл представляет собой сумму баллов, выставленных руководителем от Института.

№ п/п	Критерии	Балл (0...20)	Комментарии (при необходимости)
1	Понимание цели и задач задания на преддипломную практику.		
2	Полнота и качество индивидуального плана и отчетных материалов.		
3	Владение профессиональной терминологией при составлении отчета.		
4	Соответствие требованиям оформления отчетных документов.		
5	Использование источников информации, документов, библиотечного фонда.		
	Итоговый балл:		

Особое мнение руководителя от Института (при необходимости):

очно.рф
8 (800) 100-62-72
1006272@mail.ru

Обучающийся по итогам преддипломной практики заслуживает оценку « _____ ».

« » _____ 202__ г.

Руководитель от Института

(подпись)

И.О. Фамилия

Договор № ____
о практической подготовке обучающихся

г. Москва

« ____ » _____ 202__ г.

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «Московский технологический институт», именуемая в дальнейшем «Организация», в лице исполнительного директора Лаврентьевой Ирины Юрьевны, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____, именуем _____ в дальнейшем «Профильная организация», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, именуемые по отдельности «Сторона», а вместе – «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем.

1. Предмет Договора

1.1. Предметом настоящего Договора является организация практической подготовки обучающихся (далее - практическая подготовка).

1.2. Образовательная программа (программы), компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется практическая подготовка, количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы, сроки организации практической подготовки, согласуются Сторонами и являются неотъемлемой частью настоящего Договора (приложение № 1).

1.3. Реализация компонентов образовательной программы, согласованных Сторонами в приложении № 1 к настоящему Договору (далее - компоненты образовательной программы), осуществляется в профильной организации, перечень которых согласуется Сторонами и является неотъемлемой частью настоящего Договора (приложение № 2). Приложение №2 согласовывается сторонами не позднее чем за 10 рабочих дней до начала практической подготовки.

2. Права и обязанности Сторон

2.1. Организация обязана:

2.1.1 не позднее, чем за 10 рабочих дней до начала практической подготовки по каждому компоненту образовательной программы представить в Профильную организацию поименные списки обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы посредством практической подготовки;

2.1.2 назначить руководителя по практической подготовке от Организации, который:

- обеспечивает организацию образовательной деятельности в форме практической подготовки при реализации компонентов образовательной программы;

- организует участие обучающихся в выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- несет ответственность совместно с ответственным работником Профильной организации за реализацию компонентов образовательной программы в форме практической подготовки, за жизнь и здоровье обучающихся и работников Организации, соблюдение ими правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.1.3 при смене руководителя по практической подготовке в 3-х-дневный срок сообщить об этом Профильной организации;

2.1.4 установить виды учебной деятельности, практики и иные компоненты образовательной программы, осваиваемые обучающимися в форме практической подготовки, включая место, продолжительность и период их реализации;

2.1.5 направить обучающихся в Профильную организацию для освоения компонентов образовательной программы в форме практической подготовки.

2.2. Профильная организация обязана:

2.2.1 создать условия для реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки, предоставить оборудование и технические средства обучения в объеме, позволяющем выполнять определенные виды работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью обучающихся;

2.2.2 назначить ответственное лицо, соответствующее требованиям трудового законодательства Российской Федерации о допуске к педагогической деятельности, из числа работников Профильной организации, которое обеспечивает организацию реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки со стороны Профильной организации;

2.2.3 при смене лица, указанного в пункте 2.2.2, в 3-х-дневный срок сообщить об этом Организации;

2.2.4 обеспечить безопасные условия реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки, выполнение правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.2.5 проводить оценку условий труда на рабочих местах, используемых при реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки, и сообщать руководителю Организации об условиях труда и требованиях охраны труда на рабочем месте;

2.2.6 ознакомить обучающихся с правилами внутреннего трудового распорядка Профильной организации, правилами охраны труда и пожарной безопасности и другими локальными нормативными актами Профильной организации при их наличии;

2.2.7 предоставить инструктаж обучающихся по охране труда и технике безопасности и осуществлять надзор за соблюдением обучающимися правил техники безопасности;

2.2.8 предоставить обучающимся и руководителю по практической подготовке от Организации возможность пользоваться помещениями Профильной организации, согласованными Сторонами (приложение N 2 к настоящему Договору), а также находящимися в них оборудованием и техническими средствами обучения;

2.2.9 обо всех случаях нарушения обучающимися правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности сообщить руководителю по практической подготовке от Организации.

2.2.10. обеспечить продолжительность рабочего дня для обучающихся в возрасте от 18 лет и старше продолжительностью не более 40 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ).

2.3. Организация имеет право:

2.3.1 осуществлять контроль соответствия условий реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки требованиям настоящего Договора;

2.3.2 запрашивать информацию об организации практической подготовки, в том числе о качестве и объеме выполненных обучающимися работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

2.4. Профильная организация имеет право:

2.4.1 требовать от обучающихся соблюдения правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности, режима конфиденциальности, принятого в Профильной

организации, предпринимать необходимые действия, направленные на предотвращение ситуации, способствующей разглашению конфиденциальной информации;

2.4.2 в случае установления факта нарушения обучающимися своих обязанностей в период организации практической подготовки, режима конфиденциальности приостановить реализацию компонентов образовательной программы в форме практической подготовки в отношении конкретного обучающегося.

3. Срок действия договора и финансовые условия

3.1. Настоящий Договор вступает в силу после его подписания обеими сторонами и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств;

3.2. Любая из сторон вправе расторгнуть настоящий Договор с предварительным письменным уведомлением другой стороны за один месяц, но не позднее, чем за 15 (пятнадцать) рабочих дней до начала практики.

3.3. Настоящий Договор является безвозмездным и не предусматривает финансовых обязательств сторон.

4. Заключительные положения

4.1. Все споры, возникающие между Сторонами по настоящему Договору, разрешаются Сторонами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, в суде по месту нахождения Организации.

4.2. Изменение настоящего Договора осуществляется по соглашению Сторон в письменной форме в виде дополнительных соглашений к настоящему Договору, которые являются его неотъемлемой частью.

4.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон. Все экземпляры имеют одинаковую юридическую силу.

5. Адреса, реквизиты и подписи Сторон

Профильная организация:

Организация:

ОАНО ВО «мосТех»

. Москва,

ул. Измайловский вал, д.2.

Р/сч 40703810338040005652

ПАО Сбербанк г. Москва

К/сч 30101810400000000225

БИК 044525225

ИНН 7708142686 КПП 771901001

ОГРН: 1027700479740

Исполнительный директор

_____ / И.Ю. Лаврентьева

1. Наименование образовательной программы: «38.03.01 Экономика»;
2. Наименование компонента образовательной программы: «Преддипломная практика»;
3. Количество обучающихся, направляемых на практическую подготовку: ____ человек;
4. Сроки практической подготовки: с «__» __ 202_ г. по «__» __ 202_ г.

8. Подписи сторон:

Профильная организация:	Организация: ОАНО ВО «МосТех» Исполнительный директор _____ И.Ю. Лаврентьева
-------------------------	---

очно.рф
8 (800) 100-62-72
1006272@mail.ru

Адреса помещений Профильной организации,
в которых осуществляется практическая подготовка

1. _____ (с указанием № кабинета/зала/помещения/цеха и т.д., наименования помещения при наличии)
2. _____

Подписи сторон:

Профильная организация:	Организация: ОАНО ВО «МосТех» Исполнительный директор _____ И.Ю. Лаврентьева
-------------------------	---

очно.рф
8 (800) 100-62-72
1006272@mail.ru