

литической, экономической и военной безопасности различных стран мирового сообщества. Актуальность этого подтверждается рядом обстоятельств внутреннего и внешнего характера.

Во-первых, налицо стремление некоторых государств, прежде всего США, дополнить свое превосходство экономическими рычагами давления на остальные страны для достижения своих политических интересов.

Во-вторых, обостряется проблема соблюдения баланса между позитивными и негативными сторонами глобализации с точки зрения обороноспособности государства.

Таким образом, первоочередной задачей любого государства мира в настоящее время является достижение такого уровня экономической безопасности, который гарантировал бы внутреннюю стабильность, активное участие в международном разделении труда и одновременно национальный суверенитет.

#### Список литературы

1. Паньков В. Экономическая безопасность / В. Паньков // Интерлинк. 2012. № 3. С. 114.

**А.В. Каргина, Ф.Р. Бабанова**

*Уральский федеральный университет им. первого Президента России*

*Б.Н. Ельцина*

*г. Екатеринбург, Россия*

### **ОСОБЕННОСТИ ТЕКУЩЕГО МОМЕНТА В ОБСЛУЖИВАНИИ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ**

В связи с высокой закредитованностью населения и ужесточением требований Банка России относительно объемов кредитования физических лиц, обслуживание корпоративного сектора останется приоритетным направлением в деятельности кредитной организации. Корпоративные клиенты коммерческого банка – это юридические лица, не являющиеся кредитными учреждениями,

находящиеся на расчетно-кассовом обслуживании в банке и (или) с которыми заключаются сделки по привлечению или размещению средств [1].

Операции с корпоративными клиентами в коммерческом банке в настоящее время разнообразны и достаточно интересны. Российские банки предоставляют «корпоратам» широкий спектр услуг по банковскому обслуживанию, размещению денежных средств, кредитованию, инвестиционной деятельности. Среди таких услуг – расчетно-кассовое и дистанционное банковское обслуживание, факторинг, лизинг, аккредитивы, торговое финансирование, гарантии, инвестиционно-банковские услуги по слиянию, поглощению и прочие. Особенности банковского обслуживания корпоративного сектора заключаются в следующем.

Во-первых, обслуживание сектора корпоративного бизнеса является высоко конкурентным направлением. Это объясняется тем, что каждый банк начинает работу с получения первичных банковских лицензий, которые дают возможность работать в основном со средствами юридических лиц. Соответственно, новый банк – новый конкурент.

Во-вторых, обслуживание корпоративных клиентов эксклюзивно. Так, например, при наличии внутренних банковских норм основные параметры и схемы предоставления кредитов варьируются и обсуждаются участниками. При потребительском кредитовании эти же параметры, как правило, публичны и стандартны. Кроме того, банки, формируя стандартный набор услуг и тарифы для всей страны, для корпоративных клиентов разрабатывают различные вариации и предложения в зависимости от территориального местоположения, отраслевой принадлежности, а также стратегического значения и прочих критериев.

В-третьих, обслуживание корпоративной клиентуры приносит банкам основную доход. В среднем это 60–70% от всей прибыли кредитной организации. Один день работы отдела по работе с корпоративными клиентами может стоить недели труда всего розничного подразделения. Но в настоящее время для доходности корпоративного банковского бизнеса характерна стагнация: спрос растет неактивно, а предложение со стороны банков достаточно высокое. В результате этого в корпоративном кредитовании формируется и небольшая маржа.

Кроме того, в последние годы характерна тенденция ухода корпоративных клиентов к крупнейшим банкам. Так, на долю топ-30 крупнейших банков России приходится около 70% всего кредитования корпоративных клиентов. Аналогичная ситуация и со средствами на счетах и депозитами юридических лиц. В результате последних событий, связанных с отзывом лицензий у российских банков, данная тенденция, скорее всего, усилится. Юридические лица чувствуют угрозу «зависания» своих средств и перестают доверять сомнительным банкам.

В дальнейшем коммерческие банки планируют продолжать борьбу за корпоративных клиентов, несмотря на то, что свободных качественных заемщиков на рынке не осталось. Но если раньше основная конкуренция шла со стороны госбанков, то теперь в этом сегменте очень активны иностранные банки. Средние и мелкие банки вряд ли сдержат удар такой конкуренции, а также не смогут предоставлять корпоративным клиентам услуги наравне с крупными банками. Скорее всего, им придется осуществлять более рискованные операции – стартапы, снижение требований при оценке бизнеса, а также возможны сделки по слиянию и поглощению с другими кредитными организациями.

#### Список литературы

1. Иноземцева Ю.В. Теоретические аспекты и методика анализа финансовых результатов от операций с корпоративными клиентами коммерческого банка / Ю.В. Иноземцева // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 2. с. ...

2. Информационный портал Banki.ru

3. Информационный портал Bankir.ru

4. Информационный портал о банках и финансовом секторе NBJ.ru

5. Сведения о привлеченных и размещенных средствах в банковском секторе по данным Банка России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>