

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://stuservis.ru/magisterskaya-rabota/285244>

Тип работы: Магистерская работа

Предмет: Банковское дело

Введение 3

1. Теоретические аспекты оказания банковских услуг корпоративным клиентам 5
 - 1.1. Понятие и сущность банковских услуг корпоративным клиентам 5
 - 1.2. Классификация и основные виды банковских услуг корпоративным клиентам 20
 - 1.3. Основы регулирования оказания банковских услуг корпоративным клиентам 28
2. Анализ тенденций развития банковских услуг корпоративным клиентам в России 35
 - 2.1. Анализ российского рынка банковских услуг корпоративным клиентам 35
 - 2.2. Анализ банковских услуг корпоративным клиентам на примере трех российских банков 39
 - 2.3. Сравнительная характеристика банковских услуг корпоративным клиентам в РФ 58
3. Совершенствование и развитие банковских услуг корпоративным клиентам в России 62
 - 3.1. Перспективы развития рынка банковских услуг корпоративным клиентам в России 62
 - 3.2. Основные проблемы оказания банковских услуг корпоративным клиентам 67
 - 3.3. Разработка мероприятий по улучшению банковских услуг корпоративным клиентам в РФ 75

Заключение 86

Список используемой литературы 89

Введение

У каждого банка существует своя политика и стратегия осуществления текущих операций, которая разрабатывается исходя из индивидуальных особенностей деятельности банка. Она зависит от множества факторов, целевой направленности, доходности банка и уровня квалификации банковских служащих. Банковская политика текущих операций содержит ряд предписаний и руководств действий для сотрудников банка разных подразделений.

Стратегия банка в области банковских операций – это план определенных действий руководства кредитной организации, закрепленный в Стратегии его развития в долгосрочном или краткосрочном периодах, целью которого является обеспечение финансовой стабильности, развитие и совершенствование отношений и операций, протекающих в банке и за его пределами.

Актуальность данной темы заключается в том, что сегодня в мире активно практикуются банковские услуги для корпоративных клиентов. Корпоративный клиент – это юридическое лицо, имеющее договорные отношения с банком о предоставлении ему банковских продуктов и услуг. Бизнес-банкинг фокусируется на предоставлении банковских услуг, таких как ссуды, заем и банковские счета, исключительно корпоративным клиентам. Это относится к банку или отдельному подразделению финансового учреждения, которое имеет дело исключительно с предприятиями и корпорациями. В сфере бизнес-банкинга владельцы бизнеса и представители корпораций сотрудничают с банком в проведении финансовых операций, связанных с их бизнесом, где банки предоставляют им финансовые и консультационные услуги, соответствующие потребностям их бизнеса. Обслуживание корпоративных клиентов для банка является достаточно рентабельным с учетом всех показателей. В сфере бизнес-банкинга банки предлагают многие из тех же услуг, что и физическим лицам, но существуют ключевые юридические, нормативные и денежные различия, когда речь заходит о работе с партнерствами, индивидуальными предпринимателями и зарегистрированными предприятиями.

Предмет исследования – банковские услуги корпоративным клиентам.

Объект – банковские услуги корпоративным клиентам в РФ.

Цель работы – проанализировать развитие банковских услуг корпоративным клиентам в России.

Задачи работы:

- раскрыть понятие и сущность банковских услуг корпоративным клиентам
- дать классификацию и основные виды банковских услуг корпоративным клиентам
- выявить основы регулирования оказания банковских услуг корпоративным клиентам
- провести анализ российского рынка банковских услуг корпоративным клиентам

- дать анализ банковских услуг корпоративным клиентам на примере трех российских банков
- осуществить сравнительную характеристику банковских услуг корпоративным клиентам в РФ
- выявить перспективы развития рынка банковских услуг корпоративным клиентам в России
- рассмотреть основные проблемы оказания банковских услуг корпоративным клиентам
- предложить мероприятия по улучшению банковских услуг корпоративным клиентам в РФ.

Структура работы включает в себя введение, три главы и заключение.

Для раскрытия темы были использованы материалы по банковскому делу, порталы и ресурсы Интернет.

1. Теоретические аспекты оказания банковских услуг корпоративным клиентам

1.1. Понятие и сущность банковских услуг корпоративным клиентам

Банковские услуги для юридических лиц (или бизнес-банкинг) относятся к банковским операциям, специфичным для бизнес-клиентов. Бизнес-банковские услуги включают кредиты, кредитные карты, сберегательные счета и текущие счета, предназначенные для удовлетворения потребностей предприятий, а не частных лиц [13, с.67].

Термин "бизнес-банкинг" также используется как синоним коммерческого банкинга. Бизнес-банкинг лучше всего подходит для индивидуальных предпринимателей, партнерств, компаний с ограниченной ответственностью и корпораций.

Бизнес-банкинг фокусируется на предоставлении банковских услуг, таких как ссуды, заем и банковские счета, исключительно бизнес-клиентам. Это относится к банку или отдельному подразделению финансового учреждения, которое имеет дело исключительно с предприятиями и корпорациями. В сфере бизнес-банкинга владельцы бизнеса и представители корпораций сотрудничают с банком в проведении финансовых операций, связанных с их бизнесом, где банки предоставляют им финансовые и консультационные услуги, соответствующие потребностям их бизнеса.

В сфере бизнес-банкинга банки работают с деловыми и корпоративными клиентами и предоставляют услуги по их финансовым операциям, связанным с бизнесом. Между тем, персональный банкинг относится к банковским услугам, предоставляемым конкретно индивидуальным клиентам. Личный банкинг также называют розничным банкингом [14, с.65].

Бизнес-банкинг лучше всего подходит для стартапов, малого и среднего бизнеса, поскольку он помогает отделить финансы их бизнеса от личных финансов. Крупным компаниям и корпорациям также следует использовать бизнес-банковские услуги для своих финансовых операций.

Рисунок 1 – Банковские продукты для юридических лиц [45, с.76]

Новые владельцы бизнеса: одна из самых важных вещей, которые должны сделать новые владельцы бизнеса, - это открыть отдельный банковский счет для бизнеса, чтобы избежать смешивания своих деловых и личных финансов.

Растущий бизнес: малым предприятиям, у которых нет банковского счета для бизнеса, следует рассмотреть возможность его открытия, поскольку банковские продукты для бизнеса, такие как бизнес-кредиты, необходимы, особенно если им понадобятся дополнительные средства для финансирования своего роста [10, с.76].

Крупные компании: корпорации и другие крупные компании нуждаются в продуктах, услугах и средствах бизнес-банкинга для управления своими финансовыми операциями.

Коммерческие банки обслуживают широкий круг клиентов, начиная от стартапов, малого и среднего бизнеса и крупных корпораций с различными потребностями. Продукты и услуги бизнес-банкинга специально разработаны для удовлетворения разнообразных потребностей этих предприятий.

Большинство коммерческих банков предлагают следующие банковские продукты для бизнеса: текущие счета для бизнеса, сберегательные счета для бизнеса, кредитные карты для бизнеса, а также бизнес-кредитование и ссуды.

Рисунок 2 – Виды кредитов для юридических лиц [35, с.155]

Расчетный счет для бизнеса - это важнейший банковский продукт, который должен быть у каждого

бизнеса. Это позволяет вносить депозиты и снимать средства, выписывать чеки, обрабатывать платежи в автоматизированной расчетной палате, а также совершать покупки и снимать наличные с помощью дебетовой карты или карты банкомата для финансовых транзакций, связанных с вашим бизнесом. Наличие расчетного счета для бизнеса важно, особенно если вашему бизнесу необходимо производить регулярные платежи поставщикам. Текущие счета для бизнеса обычно сопряжены с сопутствующими расходами, хотя вы можете найти некоторые бесплатные текущие счета для бизнеса в цифровых банках.

Сберегательный счет для бизнеса — это банковский счет, который специально разработан для деловых целей - именно на нем вы можете сохранить прибыль от своего бизнеса для использования в будущем. В большинстве случаев сберегательные счета для бизнеса позволяют легко получать доступ к своим средствам в любое время, когда они понадобятся. Сберегательные счета также позволяют получать небольшую сумму процентов, что делает их хорошим местом для хранения ваших дополнительных денег. Бизнес-кредитная карта - это кредитная карта, предназначенная для делового использования. Бизнес-кредитные карты являются важным банковским продуктом для бизнеса, поскольку они могут помочь получить бизнес-кредит, который необходим для будущих потребностей вашего бизнеса в финансировании. Наличие бизнес-кредитной карты также может помочь владельцам бизнеса разделить свои деловые и личные расходы.

Кредитование бизнеса и ссуды являются одними из наиболее важных доступных банковских продуктов для бизнеса. Большинству владельцев бизнеса в какой-то момент потребуется финансирование для финансирования своих бизнес-потребностей и роста, и коммерческие банки могут предоставить финансирование бизнеса. Бизнес-кредиты отличаются от личных кредитов тем, что они предназначены специально для деловых целей. Бизнес-кредиты включают кредиты Администрации малого бизнеса, бизнес-кредитные линии, авансы наличными коммерческим организациям, коммерческие ипотечные кредиты и финансирование оборудования [17, с.176].

Банковские счета предприятий имеют такое же страховое покрытие Федеральной корпорации по страхованию вкладов, как и банковские счета физических лиц, которое составляет до 250 000 долларов США на банк. Это покрытие отделено от покрытия личного банковского счета любого владельца бизнеса или партнера до тех пор, пока бизнес организован отдельно в соответствии с законодательством штата и не создан в первую очередь для увеличения покрытия.

Бизнес-банкинг включает в себя деятельность и предложения, которыми финансовые учреждения занимаются для решения финансовых проблем бизнеса. Специализированный набор финансовых продуктов и услуг предназначен для того, чтобы компании могли эффективно конкурировать, а финансовые учреждения - увеличивать свою долю кошельков.

Рисунок 3 - Группы банковских операций для юридических лиц [17, с.143]

Бизнес-банкинг опирается в первую очередь на бизнес, хотя поддержка со стороны владельцев считается второстепенным фактором.

Бизнес-банкинг и коммерческий банкинг - это термины, которые иногда используются взаимозаменяемо, но учреждения могут определять их как сегменты с растущим размером и сложностью клиентов. Зависимость учреждений от хозяйствующих субъектов по сравнению с владельцами варьируется в зависимости от размера и сложности бизнеса.

Для крупных государственных и частных предприятий с более сложными потребностями бизнес-банкинга больше недостаточно, и могут потребоваться консультанты по корпоративному банкингу и инвестиционному банкингу.

Решения для бизнес-банкинга удовлетворяют финансовые потребности бизнеса с помощью набора финансовых продуктов и услуг. Депозиты, кредиты, казначейство и платежи, а также глобальная торговля являются типичными предложениями под эгидой бизнес-банкинга [7, с.123].

Сегментация в коммерческих банках может зависеть от размера и сложности клиента. Типичные клиенты находятся ниже порога, гарантирующего корпоративную банковскую и инвестиционно-банковскую поддержку.

Банковское обслуживание бизнеса: банковские кредиты и финансирование имеют решающее значение для предприятий, планирующих инвестировать и расширяться, они одинаково важны, когда наступают трудные времена и предприятия хотят консолидироваться, испытывают нехватку оборотного капитала и стремятся к терпению. Этот тип банковского обслуживания является ключевым источником прибыли для большинства

банков, причем большинство банков предлагают как бизнес-банкинг (для малого и среднего бизнеса), так и инвестиционный банкинг (для крупных корпораций).

Малые предприятия в значительной степени полагаются на это при предоставлении различных услуг, которые помогают создавать предприятия и облегчают их рост.

Индивидуальные услуги, которые предлагают финансовые учреждения, охватывающие финансирование, управление денежными средствами и другие банковские услуги. Этот банк имеет дело с различными предприятиями, начиная от небольших начинающих компаний и заканчивая транснациональными корпорациями с крупными финансовыми пакетами акций.

Различные предлагаемые услуги включают управление денежными средствами, управление кредитами, управление ссудами, управление ростом и корпоративными финансами.

Как правило, учреждения настраивают свои продукты и услуги для компаний, а не для частных лиц. Банк обычно получает большую часть своей прибыли от своей бизнес-клиентуры за счет денежных сумм, привлеченных от его корпоративных кредитов, а также суммы процентов, взимаемых с этих кредитов. Кроме того, кредитные бонусы также могут еще больше увеличить зарплату корпоративного банкира. Одна из первых вещей, которые делают новые владельцы бизнеса, когда они начинают свой бизнес, - это открыть бизнес-счет. Владельцы бизнеса обычно хранят свои бизнес-банковские услуги отдельно от своих личных банковских услуг, поскольку бизнес считается отдельным юридическим лицом.

Бизнес-банкинг важен по следующим причинам [23, с.154]:

- Чистое и аккуратное ведение бухгалтерского учета
- Отдельный бизнес-счет, необходимый для зарегистрированных предприятий
- Четкий контрольный список для налоговой службы
- Профессионализм.

Оба типа банков предлагают различные продукты и услуги. Розничный банкинг, также известный как потребительский банкинг, обычно имеет дело с розничными клиентами, то есть физическими лицами, которые занимаются персональным банковским обслуживанием. Предлагаемые услуги включают дебетовые и кредитные карты, сберегательные и транзакционные счета, ипотеку, личные займы и многое другое.

В сфере бизнес-банкинга банки предлагают многие из тех же услуг, что и физическим лицам, но существуют ключевые юридические, нормативные и денежные различия, когда речь заходит о работе с партнерствами, индивидуальными предпринимателями и зарегистрированными предприятиями.

Разнообразная и всеобъемлющая индустрия финансовых услуг быстро растет благодаря факторам спроса (более высокие располагаемые доходы, индивидуальные финансовые решения и т.д.) и факторам предложения (новые поставщики услуг на существующих рынках, новые финансовые решения и продукты и т.д.). Индустрия финансовых услуг включает в себя несколько ключевых подsegmentов. К ним относятся, но не ограничиваются ими, взаимные фонды, пенсионные фонды, страховые компании, биржевые брокеры, управляющие активами, финансовые консультационные компании и коммерческие банки - от мелких отечественных игроков до крупных транснациональных компаний. Услуги предоставляются разнообразной клиентской базе, включая частных лиц, частные предприятия и общественные организации.

10 видов финансовых услуг [18, с.143]:

- Банковское дело
- Профессиональные консультации
- Управление благосостоянием
- Взаимные фонды
- Страхование
- Фондовый рынок
- Казначейские/долговые инструменты
- Консультации по налогам/аудиту
- Реструктуризация капитала
- Управление портфелем.

Эти финансовые услуги описываются ниже:

1. Банковское дело

Финансовые услуги, предлагаемые в этом сегменте, включают:

- Индивидуальные банковские услуги (текущие счета, сберегательные счета, дебетовые / кредитные карты и т.д.)
- Бизнес-банкинг (торговые услуги, текущие счета и сберегательные счета для предприятий, казначейские услуги и т.д.)

-Кредиты (бизнес-кредиты, личные кредиты, ипотечные кредиты, автокредиты, кредиты на пополнение оборотного капитала и т.д.)

2. Профессиональные консультации

Широко представлены профессиональные поставщики финансовых консультационных услуг, которые предлагают предприятиям широкий спектр услуг, включая комплексную проверку инвестиций, консультации по слияниям и поглощениям, оценку, консультирование по недвижимости, консультирование по рискам, консультирование по налогообложению. Эти предложения предоставляются целым рядом поставщиков, включая индивидуальных отечественных консультантов для крупных многонациональных организаций.

3. Управление благосостоянием

Финансовые услуги, предлагаемые в этом сегменте, включают управление и инвестирование средств клиентов с помощью различных финансовых инструментов, включая долговые обязательства, акции, взаимные фонды, страховые продукты, производные финансовые инструменты, структурированные продукты, сырьевые товары и недвижимость, на основе финансовых целей клиентов, профиля риска и временных горизонтов.

4. Взаимные фонды

Поставщики услуг взаимных фондов предлагают профессиональные инвестиционные услуги в фондах, состоящих из различных классов активов, в первую очередь долговых и акционерных активов. Бай-ин для решений взаимных фондов, как правило, ниже по сравнению с фондовым рынком и долговыми продуктами. Эти продукты очень популярны, поскольку они, как правило, имеют более низкие риски, налоговые льготы, стабильную доходность и свойства диверсификации. В сегменте взаимных фондов за последние пять лет наблюдался двузначный рост активов под управлением, благодаря его популярности как низкорискового мультипликатора богатства.

5. Страхование

Финансовые услуги, предлагаемые в этом сегменте, в основном делятся на две категории:

Общее страхование (автомобильное, домашнее, медицинское, от пожара, путешествия и т.д.)

Страхование жизни (срочное, с возвратом денег, с привязкой к единице, пенсионные планы и т.д.)

Страховые решения позволяют организациям застраховаться от непредвиденных обстоятельств и несчастных случаев. Выплаты за эти продукты варьируются в зависимости от характера продукта, временных горизонтов, оценки рисков клиентов, премий и ряда других ключевых качественных и количественных аспектов.

6. Фондовый рынок

Сегмент фондового рынка включает инвестиционные решения для клиентов на фондовых рынках, а также различные продукты, связанные с акциями. Доходность для клиентов основана на увеличении капитала – росте стоимости акционерного решения и/или дивидендов – и выплатах, производимых компаниями своим инвесторам.

7. Казначейские/долговые инструменты

Услуги, предлагаемые в этом сегменте, включают инвестиции в облигации государственных и частных организаций (долговые обязательства). Эмитент облигаций (заемщик) предлагает инвестору фиксированные платежи (проценты) и погашение основной суммы долга в конце инвестиционного периода. Типы инструментов в этом сегменте включают листинговые облигации, неконвертируемые долговые обязательства, облигации с приростом капитала, сберегательные облигации GoI, безналоговые облигации и т.д.

8. Налоговые/аудиторские консультации

Этот сегмент включает в себя большой портфель финансовых услуг в области налогообложения и аудита. Этот домен услуг может быть сегментирован на основе бизнес-клиентов. Налоговый бизнес (определение налоговых обязательств, анализ и структурирование трансфертного ценообразования, регистрация GST, консультирование по вопросам соблюдения налогового законодательства и т.д.) [20, с.165].

В сегменте аудита поставщики услуг предлагают решения, включающие обязательные аудиты, внутренние аудиты, сервисные налоговые аудиты, налоговые проверки, аудиты процессов/транзакций, аудиты рисков, аудиты запасов и т.д. Эти услуги необходимы для обеспечения бесперебойной работы хозяйствующих субъектов с качественной и количественной точек зрения, а также для снижения рисков. Вы можете прочитать больше о налогообложении.

9. Реструктуризация капитала

Эти услуги предлагаются в первую очередь организациям и включают реструктуризацию структуры

капитала (долга и собственного капитала) для повышения прибыльности или реагирования на кризисы, такие как банкротство, нестабильность рынков, дефицит ликвидности или враждебные поглощения. Типы финансовых решений в этом сегменте обычно включают структурированные транзакции, переговоры с кредиторами, ускоренные слияния и поглощения и привлечение капитала.

10. Управление портфелем

Этот сегмент включает в себя узкоспециализированный и индивидуальный набор решений, который позволяет клиентам достигать своих финансовых целей с помощью портфельных менеджеров, которые анализируют и оптимизируют инвестиции для клиентов по широкому спектру активов (долг, акционерный капитал, страхование, недвижимость и т.д.). Эти услуги являются дискреционными (инвестирование только по усмотрению управляющего фондом без вмешательства клиента) и недискреционные (решения принимаются с участием клиента).

Бизнес-банкинг - это специализированное подразделение банка или финансового учреждения, которое имеет дело только с предприятиями и корпоративными клиентами и предлагает такие продукты, как бизнес-кредиты, управление активами и электронный перевод средств, специально разработанные для удовлетворения их потребностей. Хотя банки уделяют основное внимание этой области, поскольку она является основным источником прибыли, процентные ставки и комиссионные, как правило, выше для корпоративных клиентов, чем для розничных клиентов.

Финансовые учреждения подписывают соглашения с корпорациями, которые позволяют компаниям пользоваться различными удобствами и услугами банка по фиксированной стоимости обслуживания. Предоставляются такие услуги, как краткосрочные и долгосрочные займы, а также такие услуги, как аккредитив, обеспечивающие бесперебойное функционирование бизнеса.

1 - Возможность овердрафта

Когда потребности компаний в наличных средствах превышают доступный остаток на текущих счетах компаний, тогда компании обычно пользуются услугами банков по овердрафту, за который банки взимают процентные ставки. Овердрафты часто используются в качестве альтернативного источника финансирования непредвиденных расходов. Овердрафт является очень распространенным источником финансирования для малых и средних предприятий.

Возможность овердрафта доступна в качестве краткосрочного финансирования и полезна для компаний с изменяющимися финансовыми потребностями или сезонным бизнес-циклом.

Возможность овердрафта может быть использована с предварительным одобрением кредитора или без него. Как правило, предварительно одобренный кредит имеет более низкую процентную ставку, чем без одобрения.

Иногда крупные средства по овердрафту могут быть обеспечены активами компании, что снижает процентную ставку, поскольку риск для кредитора будет ниже.

Выплаченные проценты не облагаются налогом, а остаток овердрафта не включается в финансовый расчет компании.

Предположим, что небольшая розничная фирма, базирующаяся в Нью-Йорке, испытывает чрезвычайные потребности в наличных средствах для погашения задолженности перед поставщиками, тогда у фирмы есть возможность воспользоваться гарантированным овердрафтом в счет своего срочного депозита в банке. Поскольку овердрафт обеспечен фиксированным депозитом, он будет иметь более низкую процентную ставку, и фирма может погасить принцип овердрафта и проценты по дебиторской задолженности наличными.

2 - Банковский кредит или срочный заем

Когда компании хотят расширить бизнес, например, приобрести новую недвижимость, завод или оборудование, тогда компании обычно предпочитают брать банковский кредит на определенный срок с фиксированной или переменной процентной ставкой. Кредитные компании могут расширять свой бизнес через банк, не нанося большого ущерба имеющемуся денежному резерву.

Банковские кредиты являются лучшим источником финансирования для средне- и долгосрочных потребностей бизнеса.

Процентная ставка может быть фиксированной или переменной. Переменная ставка основана на LIBOR (Лондонская межбанковская предлагаемая ставка).

Будут определены возможности компании по получению дохода, будущий денежный поток, сумма кредита, графики погашения и срок предоставления кредита.

Если кредит обеспечен активами компании, процентные ставки, как правило, будут ниже, но в любом случае бизнес не сможет погасить долг. Кредитор имеет право наложить арест на активы и взыскать сумму

кредита.

Неплатеж по кредиту может увеличить процентную ставку по будущим кредитам и привести к судебным разбирательствам против компании.

3 – Аккредитив

Аккредитив обычно используется в международных сделках. В письме к кредитному соглашению указано, что в любом случае, если импортер (или покупатель) не в состоянии произвести платеж, то эмитент аккредитива, т.е. банк, произведет полный или оставшийся платеж экспортеру (или продавцу) от имени покупателя.

Типы аккредитивов [24, с.65]:

- Резервный аккредитив: В этом типе аккредитива банк выплачивает сумму только тогда, когда заявитель аккредитива не может произвести платеж.
- Аккредитив путешественника: Этот тип аккредитива полезен для путешественника, в котором банки-эмитенты удовлетворяют платежные запросы, сделанные в банках зарубежных стран.
- Возобновляемый аккредитив: Этот тип аккредитива допускает любое количество платежей в пределах определенного лимита в течение определенного периода времени.
- Подтвержденный аккредитив: задействованы два банка (банк-эмитент и подтверждающий банк); если банк-эмитент или держатель аккредитива не могут произвести платеж, подтверждающий банк обеспечивает платеж продавцу.
- Когда продавец из другой страны не может определить надежность отдельного покупателя, тогда аккредитив со стороны покупателя играет важную роль в завершении сделки.
- Банк принимает на себя кредитный риск, основанный на кредитоспособности покупателя, и берет на себя стоимость услуг по выдаче аккредитива. Сборы будут выше, если кредитный риск выше.
- Такие аспекты, как расстояние, различные законы в каждой стране и трудности с личным знакомством с противоположной стороной, делают аккредитив еще более важным.
- Аккредитив помогает в улучшении условий оплаты и своевременных поставках товаров как для покупателей, так и для продавцов.

Предположим, мебельная компания Ladder Inc., базирующаяся в Соединенных Штатах, хочет экспортировать мебель на 100 000 долларов в компанию ABC, базирующуюся в Кении. Тем не менее, Ladder Inc. обеспокоена способностью кенийских компаний платить им.

Чтобы решить эту проблему, компания ABC получает аккредитив от своего банка Bank of Kenya, в котором указывается, что компания ABC оплатит платеж в размере 100 000 долларов США, скажем, через 60 дней, или Банк Кении оплатит счет сам. Затем Банк Кении отправляет аккредитив компании Ladder Inc., которая соглашается отгрузить мебель.

После отправки груза компания Ladder Inc. запрашивает свои 100 000 долларов, представляя письменный чек (также называемый переводным векселем) в Банк Кении.

4 – Казначейские услуги и Услуги по управлению денежными средствами

Банки предоставляют услуги по управлению казначейством для сотрудничества, подобного сбору платежей. Выплаты, торговля и инвестиции в облигации, иностранную валюту. В банках есть специальный отдел, занимающийся управлением казначейством, и они предоставляют эти услуги по фиксированной цене.

Важные функции [27, с.122]:

- Эффективное управление казначейством помогает обеспечить бесперебойное функционирование бизнеса и завоевать доверие кредиторов и заинтересованных сторон.
- Основной целью управления казначейством является обеспечение стабильности позиции ликвидности фирмы.

Управление казначейством помогает компании снизить различные операционные и финансовые риски. Предположим, что компания, принадлежащая к экспортному бизнесу, имеет стандартную потребность в иностранной валюте. Затем компания может запросить казначейскую службу банка, чтобы получить лучший курс обмена иностранной валюты.

Таким образом, основная цель банковских услуг корпоративным клиентам - предоставить компаниям, использующим инновационные технологии, лучшее корпоративное банковское решение, которое обеспечит бесперебойное функционирование бизнеса и создаст лояльную институциональную клиентскую базу для будущего роста.

1.2.Классификация и основные виды банковских услуг корпоративным клиентам

Многие банковские продукты и счета имеют общие черты с розничными банковскими услугами, в то время как другие не имеют аналогов. К ним относятся депозиты, кредиты, казначейство и платежи, а также консультационные услуги по ведению глобальной торговли.

Предприятиям нужен удобный доступ к средствам. Продукты и услуги по приему и использованию депозитов являются важной функцией ликвидности, предоставляемой финансовыми учреждениями. Коммерческие банки предлагают коммерческие кредиты и другие кредитные продукты всякий раз, когда бизнесу требуются средства сверх того капитала, который имеется на его балансе. Эта функция создания кредита может финансировать дефицит финансирования оборотного капитала заемщика или она может финансировать капитальные затраты.

Многие предложения казначейских и платежных услуг повышают операционную эффективность бизнес-клиентов.

Учреждения могут также предлагать консультационные услуги предприятиям, участвующим в международной торговле, через свои подразделения глобальной торговли.

Выделим основные банковские услуги, предлагаемые бизнесу [27, с.89]:

1. Депозиты

Распространено несколько форм приема депозитов, которые зависят от ликвидности счета. Ликвидность варьируется от немедленной (по требованию) до неопределенной и с фиксированными сроками.

Бизнес-чек, или текущий счет, предоставляет средства по требованию. При предпочтении высокой ликвидности по таким депозитам выплачиваются небольшие проценты (если таковые имеются).

Предприятия получают доступ к балансу с помощью снятия наличных, чеков, чек-листов и различных электронных платежей.

Сберегательные счета для бизнеса выплачивают некоторые проценты по депозитам сверх ежедневных операционных потребностей. В то время как предприятия могут получить доступ к средствам в любое время, процентная ставка обычно основана на средних остатках и может быть разделена на диапазоны. Для разделения цели и полезности этого счета по сравнению с чековыми или текущими счетами с высокой транзакцией взимается дополнительная комиссия за транзакции.

Предприятия также ведут долгосрочные счета, чтобы получать более высокие проценты. В отличие от чековых и сберегательных счетов, средства внутри не требуются немедленно. Отказываясь от ликвидности, предприятия могут участвовать в денежном рынке. Инструменты денежного рынка имеют короткую (менее одного года) и фиксированную продолжительность; вознаграждение за риск продолжительности заключается в виде более высоких процентов. Эти средства менее ликвидны и обеспечивают более высокую процентную ставку, чем другие депозитные счета.

Клиенты могут лишиться процентов, если инструмент подлежит погашению и обналичиванию до наступления срока погашения. На счетах могут храниться депозитные сертификаты, банковские акцепты, коммерческие бумаги и другие инструменты денежного рынка, такие как казначейские векселя.

2. Кредиты

Подобно депозитам, формы кредита предназначены для финансирования различных вариантов использования. Продолжительность кредитных предложений варьируется от краткосрочных (до востребования) до долгосрочных.

Возобновляемый кредит, кредитование на основе активов и согласие банкиров - это некоторые краткосрочные кредиты, которые предлагают коммерческие банки. Они устраняют дефицит финансирования из-за операций с оборотным капиталом, связанных с притоком и оттоком денежных средств. Коммерческие банки имеют варианты немедленного погашения или по требованию в соответствии с большинством кредитных соглашений. Объекты возобновляются ежегодно, поэтому они краткосрочны по продолжительности и являются текущими обязательствами для бизнеса.

Долгосрочные долги, такие как амортизирующие или неамортизирующие кредиты, являются промежуточными по сроку погашения. Кредит предоставляется для поддержки финансирования оборудования, капитальных затрат и других денежных потоков для инвестиционной деятельности, такой как расширение бизнеса и приобретения. Сроки, как правило, превышают один год, но менее десяти. Процентная ставка может быть переменной или фиксированной. Учреждения могут предложить заемщику контракт с установленной процентной ставкой и сроком действия при отсутствии каких-либо событий дефолта.

1. Федеральный Закон РФ «О банках и банковской деятельности» № 395-1 от 02.12.1990 г.

2. Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 № 16 «Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа

финансового состояния организаций»

3. О сберегательных и депозитных сертификатах кредитных организаций [Электронный ресурс]: Письмо Банка России от 10.02.1992 № 14-3-20 // Справочно-правовая система «Консультант - плюс»
4. О методических рекомендациях по проверке операций кредитных организаций со сберегательными (депозитными) сертификатами [Электронный ресурс]: Письмо ЦБ РФ от 8.02.2001 № 20-Т // Справочно-правовая система «Консультант - плюс»
5. Положение о порядке ведения бухгалтерского учета операций, связанных с выпуском и погашением кредитными организациями сберегательных и депозитных сертификатов [Электронный ресурс]: Указание ЦБ РФ от 30.12.1999 № 103-П // Справочно-правовая система «Консультант - плюс»
6. Об организации проведения Банком России депозитных операций с кредитными организациями [Электронный ресурс]: Приказ Банка России от 15.01.2014 № ОД-18 // Справочно-правовая система «Консультант - плюс»
7. О направлении средств фонда страхования депозитов в коммерческих банках [Электронный ресурс]: Указание Банка России от 09.08.2005 № 1604-У // Справочно-правовая система «Консультант - плюс»
8. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 2017. – 512 с.
9. Балабанова И.Т. Банки и банковская деятельность. – СПб: Питер, 2018. – 227 с.
10. Белоглазова Б.Н. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 448 с.
11. Белотелова Н.П. Деньги, кредит, банки. – М.: Дашков и К, 2018. – 266 с.
12. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – Киев: Ника-Центр Эльга, 2019. – 656 с.
13. Бруно Бухвальд. Техника банковского дела [Текст]. – М.: Изд-во Сирин, 2017. – 258 с.
14. Гаврилова А.Н. Финансы организации. – М.: Мнорус, 2019. – 608 с.
15. Глинн Дж. Стратегия бизнеса. – Новосибирск: РАН, 2017. – 313 с.
16. Гусев Ю.В. Стратегия развития предприятия. – СПб.: СПбГУЭФ, 2018. – 518 с.
17. Деньги. Кредит. Банки / под ред. Ровенского Ю.А. – М.: ООО «Оригинал-макет», 2016. – с. 320.
18. Деятельность коммерческих банков// под ред. Калтырина А.В. - Ростов на Дону: Феникс, 2018. - 384 с.
19. Ермакова Н.Б, Варламова Т.П. Деньги, кредит, банки. – М.: Издательство «РИОР», 2018. - 121с.
20. Жарковская Е.П., Арендс И.О. Банковское дело. - М: ИКФ «Омега-Л», 2016. - 399 с.
21. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции. - СПб.: Питер, 2017. - 234 с.
22. Карлоф Б. Деловая стратегия. – М.: Экономика, 2018. – 525 с
23. Колесникова В.И. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 548 с.
24. Коробова Г.Г. Банки и банковское дело. – М.: Экономиста, 2019. – 772 с.
25. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: теория практика/М.Н. Крейнина. – М.: Издательство Перспектива. 2017. – 656 с.
26. Кузнецова Е.И. Банки и денежное обращение. М.: Дашков и К, 2017. –612 с.
27. Куница Н.Н., Бондаренко В.А. Повышение эффективности управления системой коммерческих банков в условиях макроэкономической нестабильности // Финансы и кредит. - 2019. - № 22. - С. 2-12
28. Лаврушин О.И. Эффективность банковской деятельности: методология, критерии, показатели, процедуры // Банковское дело. - 2018. - №52. - С. 38.
29. Ларионова И.К. Стратегическое управление. – М.: Дашков и К, 2019. – 274 с.
30. Максютов А.А. Банковский менеджмент: учебно-практическое пособие. - М.: Альфа-Пресс, 2018. - 318 с.
31. Насырова А. П. Депозитная политика коммерческого банка [Текст] / А. П. Насырова // Молодой ученый. — 2018. — №2. — С. 508-511.
32. Немчинов В.К. Учет и операционная техника в банках: Учебное пособие для вузов [Текст]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2017. – 312 с.
33. Осипова К. А. Статистический анализ уровня прибыли кредитных организаций РФ [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2017 г.). — М.: Буки-Веди, 2017. — С. 60-62.
34. Осташков А.В. Финансовый менеджмент. – Пенза, 2018. – 280 с.
35. Поздышев В.А. Банковское регулирование// Деньги и кредит. - №1. - 2017. - с.9-17
36. Томсон А.А. Стратегический менеджмент. – М.: Юнити, 2019. – 624 с.
37. Черных М. И. Влияние финансовой нестабильности банковского сектора на ликвидность кредитных организаций // Молодой ученый. — 2016. — №8. — С. 697-703.
38. Черкасов В. Е. Банковские операции: финансовый анализ. - М.: Издательство «Консалтбанкпир», 2018. - 288 с.
39. Щегорцев В.А. Деньги, кредит, банки. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 461 с.

