

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ
КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА
В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Развитие корпоративного бизнеса в современном коммерческом банке направлено на комплексное банковское обслуживание юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (далее — корпоративные клиенты) в разрезе двух функциональных блоков: фронт-офиса — взаимодействие с клиентом по заключению договорных отношений, их изменению, прекращению, и бэк-офиса — исполнение распоряжений клиента и миддл-офиса по операциям в рамках договорных отношений с отражением их на счетах бухгалтерского учета, формированием соответствующих документов.

Оптимизация организационной структуры корпоративного бизнеса может быть достигнута в результате выполнения мероприятий по выделению фронт-офиса и бэк-офиса в различных службах, но в рамках одной вертикали управления.

Для построения эффективной организационной структуры корпоративного бизнеса необходимо на всех уровнях управления (центральный аппарат, филиал, отделение, расчетно-кассовый центр и т.д.) предусмотреть, с одной стороны, «клиент-службу» с функциями по проведению маркетинговых исследований, анализу потребностей клиентов, продаже им полного спектра банковских продуктов (заключению договоров), а с другой — «продукт-службу», непосредственно осуществляющую технологический процесс обслуживания корпоративного клиента по конкретному банковскому продукту.

В зависимости от выполняемых функций работники «клиент-службы» разделяются на следующие категории: специалисты по исследованию рынка и развитию банковских продуктов, специалисты по привлечению новых клиентов и продаже банковских продуктов, специалисты по сопровождению корпоративных клиентов, специалисты по оценке эффективности и качества комплексного банковского обслуживания клиентов.

Внедрение эффективной системы взаимоотношений с корпоративными клиентами предполагает также и постепенное выделение в структуре «клиент-службы» сектора персонального менеджмента, организующего работу с приоритетными и потенциально приоритетными клиентами.

Рассмотренные мероприятия по совершенствованию организационной структуры придают импульс экстенсивному развитию банка. Вместе с тем следует отметить, что кардинальное улучшение организации работы с корпоративными клиентами невозможно без учета интенсивных факторов развития. Современный банк должен проводить комп-

лексную технологическую модернизацию, позволяющую оптимизировать систему управления и повысить эффективность работы филиальной сети, обеспечить рост производительности труда и снижение издержек за счет оптимизации бизнес-процессов, выхода на качественно новый уровень автоматизации.

*Г.И. Кравцова, канд. экон. наук, профессор
БГЭУ (Минск)*

КРЕДИТНЫЙ РЫНОК: СУЩНОСТЬ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Кредитный рынок представляет собой сферу функционирования специфических товарно-денежных отношений, посредством которых происходит образование (покупка) ресурсов и их размещение (продажа) на условиях возвратности, платности.

Кредитный рынок оказывает воздействие на все стороны хозяйственной жизни, выполняя ряд функций: а) регулирующая — определяет соотношение спроса и предложения на кредитные ресурсы и кредитные услуги; б) стимулирующая — стимулирует развитие экономики путем предоставления долгосрочных и краткосрочных кредитов банками и другими кредитными организациями; в) посредническая — заключается в том, что перераспределяются ресурсы между их собственниками и нуждающимися в них; г) информационная — рынок является источником информации, знаний, сведений, необходимых участникам рынка; д) социальная — дифференцирует продавцов и покупателей ресурсов.

Национальный банк осуществляет операции по привлечению денежных средств банков в депозиты по фиксированным процентным ставкам и по результатам проведенных депозитных аукционов. Основными инструментами рефинансирования банков являются процентные ставки; однодневные расчетные кредиты (овернайт); ломбардные кредиты; целевые кредиты; овердрафт по корреспондентскому счету коммерческого банка.

Банковские услуги коммерческих банков формируются на рынке банковских ресурсов (покупка ресурсов у клиентов); на рынке банковских активов (размещение, продажа ресурсов); на рынке специфических услуг (траст, дилинговые операции, содействие обороту ценных бумаг и др.). В настоящее время наблюдаются следующие тенденции развития кредитного рынка: во-первых, усилился процесс глобализации рынка — возросли объемы ресурсов, проходящих через этот рынок, и масштабы операций, осуществляемых на нем, увеличились темпы их интернационализации; во-вторых, происходит процесс либерализации кредитного рынка: отмена ограничений на определенные операции;

295

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.