

УДК 330

АНАЛИЗ КРІ КОРПОРАТИВНОГО И РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА ПАО «АК БАРС» БАНК

ДАРЯКИН АДЕЛЬ АЛЕКСАНДРОВИЧ

доцент, к.н.

АХМАДУЛЛИНА АЛИЯ АЛЬБЕРТОВНА

ассистент

Институт управления, экономики и финансов КФУ

Аннотация: В данной статье рассмотрены особенности реализации карт эффективности доходоприносящих подразделений банка, где выбраны основные показатели, которые охватывают все факторы влияющие на кредитную организацию, а именно: экономический кризис, изменение законодательства. А также на основе данных карт сделаны основные выводы о выполнении установленных планов.

Ключевые слова: корпоративный бизнес, розничный бизнес, ключевой показатель эффективности, кредит, карта эффективности.

ANALYSIS OF KPI OF CORPORATE AND RETAIL BUSINESS OF PJSC "AK BARS" BANK

Daryakin Adel Aleksandrovich,
Ahmadullina Aliya Albertovna

Abstract: this article describes the features of the cards of the effectiveness of income-generating divisions of the Bank, where the selected key indicators, which cover all the factors influencing a credit institution, namely such factors as economic crisis, changes in legislation. And also based on map data made key insights about the execution of these plans.

Key words: corporate business, retail business, KPI, credit, card efficiency.

В банке выделяют два основных направления бизнеса, которые приносят прибыль: корпоративный и розничный бизнес.

Корпоративный бизнес представляет собой объединение группы людей учредителей, которые при организации своего бизнеса могут брать кредиты, так и наоборот - быть кредиторами. Следует отметить, что в современных условиях жесткой рыночной конкуренции корпорации являются наиболее сильными, и как следствие – наиболее выживаемыми в соотношении с другими субъектами рыночных отношений.

Акционеры и владельцы корпораций получают от своих вкладов не малые проценты. Прибыль между ними распределяется в соответствии с дивидендами. Но, как правило, часть прибыли не распределяется. В финансовом резерве компании всегда должен быть процент денег, направленный в случае надобности на реинвестирование.

Для корпоративного бизнеса рентабельно создавать бизнес проекты, так как данный вид бизнеса является наиболее стойким и серьезным, обеспеченным достаточными инвестициями. Другие формы бизнеса не способны в столь быстрые сроки приумножить желаемые доходы, увеличить объемы продаж и потребительского рынка.

Другой полезный аспект корпораций – это то, что каждый держатель акций добросовестно вкладывается для получения наилучшего результата, так как от успеха компании напрямую зависит

приумножение его собственных дивидендов. Минусом корпоративных объединений являются большие налоги, которыми они обладаются. Налогообложение исчисляется на единицу прибыли [1, с. 19].

Розничный бизнес заключается в продаже банковских продуктов и услугах физическим лицам.

Прежде всего, к розничным кредитам относятся:

- потребительские кредиты (могут быть беззалоговыми или же оформляться под залог; с поручителем и без поручителя);
- автокредитование;
- кредитные карты (карты с разрешенным овердрафтом);
- ипотечное кредитование;
- кредиты на покупку бытовой техники и т.д.

При этом если говорить о розничном бизнесе в целом (а не только о кредитовании), есть ряд смежных продуктов, которые можно частично отнести и к розничному бизнесу банка, и к корпоративному. Например, работа по привлечению зарплатных проектов - переговоры проводятся менеджерами банка с руководством компаний, договор заключается с юридическими лицами (корпоративный бизнес), а конечными пользователями карт являются сотрудники компании, то есть физические лица (розничный бизнес) [2, с. 21].

На примере ПАО «АК БАРС» Банка разработаем карту эффективности розничного и корпоративного бизнеса по 4 направлениям показателей КРІ: финансы (рентабельность активов), клиенты (доля рынков по активам), процессы (операционные издержки), персонал (индекс стабильности персонала) [3, с.17].

Рассмотрим подробнее каждый показатель, который был выбран для карт эффективности корпоративного и розничного бизнеса, а именно их значимость.

Карта эффективности розничного бизнеса на 2018 год представлена в таблице 2.

Таблица 1

Карта эффективности корпоративного бизнеса на 2018 год

Подразделение	Ключевой показатель эффективности	Вес	Ед. изм.	Период	Порог	Цель	Вызов
Корпоративный бизнес	Показатель чистой % маржи	20%	%	1 кв.	30%	100%	140%
				2 кв.	30%	100%	140%
				3 кв.	30%	100%	140%
				4 кв.	30%	100%	140%
	Стоимость обслуживания клиентов	20%	тыс.руб.	1 кв.	103 027 421	147 182 030	161 900 233
				2 кв.	104 300 915	149 001 307	163 901 438
				3 кв.	105 574 408	150 820 583	165 902 642
				4 кв.	107 499 837	153 571 196	168 928 316
	Среднее выполнение отдельных операций	20%	%	1 кв.	20%	100%	110%
				2 кв.	20%	100%	110%
				3 кв.	20%	100%	110%
				4 кв.	20%	100%	110%
	Доля новых клиентов	15%	%	1 кв.	50%	100%	150%
				2 кв.	50%	100%	150%
				3 кв.	50%	100%	150%
				4 кв.	50%	100%	150%
	КПЭ оценки руководителя "Качество работы подразделения"	25%	%	1 кв.	80%	100%	---
				2 кв.	80%	100%	---
				3 кв.	80%	100%	---
				4 кв.	80%	100%	---
		100%					

Таблица 2

Карта эффективности розничного бизнеса на 2018 год

Подразделение	Ключевой показатель эффективности	Вес	Ед. изм.	Период	Порог	Цель	Вызов
Розничный бизнес	Операционная доходность	20%	%	1 кв.	20%	100%	120%
				2 кв.	20%	100%	120%
				3 кв.	20%	100%	120%
				4 кв.	20%	100%	120%
	Доля новых клиентов	20%	тыс.руб.	1 кв.	50%	100%	150%
				2 кв.	50%	100%	150%
				3 кв.	50%	100%	150%
				4 кв.	50%	100%	150%
	Средний объем продаж на одного клиента	25%	шт.	1 кв.	1 568	2 789	5 690
				2 кв.	1 568	2 789	5 690
				3 кв.	1 568	2 789	5 690
				4 кв.	1 568	2 789	5 690
	Среднее время обслуживания одного клиента	20%	%	1 кв.	30%	100%	150%
				2 кв.	30%	100%	150%
				3 кв.	30%	100%	150%
				4 кв.	30%	100%	150%
	КПЭ оценки руководителя "Качество работы подразделения"	20%	%	1 кв.	80%	100%	---
				2 кв.	80%	100%	---
				3 кв.	80%	100%	---
				4 кв.	80%	100%	---
		100%					

Для корпоративного бизнеса выбраны такие показатели, как:

- показатель чистой % маржи, это один из ключевых показателей деятельности банка, отражающий эффективность проводимых банком активных операций. Определяется как отношение разницы между процентными (комиссионными) доходами и процентными (комиссионными) расходами к активам банка;

- стоимость обслуживания клиентов, при помощи дистанционного банковского обслуживания и в отделении банка. Затраты на дистанционное обслуживание включают: первоначальные инвестиции, затраты на текущую работу;

- среднее выполнение отдельных операций, проводится с помощью хронометража, т.е. изучение временных затрат путем замеров и фиксации продолжительности действий, подлежащих выполнению. Хронометраж позволяет провести «инвентаризацию» и «аудит» времени;

- доля новых клиентов, отношение количества новых клиентов к их общему количеству за отчетный период;

- КПЭ оценки руководителя «качество работы подразделения», показывает, выполнение предыдущих показателей, которое влияет на качество работы подразделения.

Карта эффективности корпоративного бизнеса на 2018 год представлена в таблице 1.

Для розничного бизнеса выбраны такие показатели, как:

- операционная доходность, отношение прибыли банковского учреждения к средним суммарным активам. Расчет показателя доходности активов банка дает возможность установить, насколько эффективно банковская организация управляет собственными активами и пассивами;

- доля новых клиентов, отношение количества новых клиентов к их общему количеству за отчетный период;

- средний объем продаж на одного клиента, это отношение количество клиентов на средний чек клиента;

- среднее время обслуживания одного клиента, проводится с помощью хронометража, т.е. изучение временных затрат путем замеров и фиксации продолжительности действий, подлежащих выполнению. Хронометраж позволяет провести «инвентаризацию» и «аудит» времени;

- КПЭ оценки руководителя «качество работы подразделения», показывает, выполнение предыдущих показателей, которое влияет на качество работы подразделения.

Таким образом, на основе карт эффективности двух бизнес направлений можно сделать вывод, о том, что для ПАО «АК БАРС» Банк эффективно установлены планы (цели) по ключевым показателям эффективности. При установление ключевых показателей эффективности и планки, были учтены все последствия (факторы), так как от выполнения плана зависит эффективность и результативность банка.

Список литературы

1. Daryakin A.A., Klaas J.A. Identification of the regional banking systems sustainability as a key factor in the effectiveness of their integration / A.A. Daryakin, J.A. Klaas // Journal of Economics and Economic Education Research. – 2016. – Volume 17, Special Issue 2. – P. 15-26.

2. Ахмадуллина А.А., Дарякин А.А. Пути повышения показателей эффективности российских кредитных организаций / А.А. Ахмадуллина, А.А. Дарякин // Высшая школа. – УФА: Издательство «Инфинити», 2016. – №18. – С. 20-22.

3. Ахмадуллина А.А., Дарякин А.А. Ключевые показатели эффективности деятельности российских банков / А.А. Ахмадуллина, А.А. Дарякин // Высшая школа. – УФА: Издательство «Инфинити», 2016. – №18. – С. 16-19.