

ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПЕРАЦИОННЫХ БИЗНЕС-СЕКМЕНТОВ БАНКА

В статье рассмотрены критерии идентификации операционных бизнес-сегментов банка, их состав по совокупности оказываемых банковских услуг и операций на примере отдельных банков Республики Беларусь, а также методические инструменты анализа бизнес-направлений, позволяющие оценить их эффективность и вклад в формирование прибыли банка.

In article criteria of identification operational business of segments of bank, their structure on set of the rendered banking services and operations on the example of separate banks of Republic of Belarus, and also methodical tools of the analysis the business of the directions allowing to estimate their efficiency and a contribution to formation of profit of bank are considered.

В современных условиях хозяйствования возрастает потребность в идентификации и оценке эффективности бизнес-сегментов субъектов хозяйствования, что связано с возрастающей рыночной конкуренцией, развитием информационных технологий, целевой направленностью процесса управления на повышение результативности и эффективности экономической деятельности. В банковской сфере деятельности эта потребность связана с необходимостью наращивания прибыли и капитала банков, повышением их инвестиционной привлекательности, расширением имеющихся преимуществ и возможностей.

Целью оценки эффективности бизнес-сегментов является выявление недостатков в сфере управления банком, изучение результативности использования ресурсов для достижения поставленных целей, поиск причин снижения доходов и возможностей оптимизации расходов. Анализ бизнес-сегментов – это системный процесс, посредством которого оценивается информация, характеризующая бизнес-направления банка, определяется степень их влияния на финансовое состояние и финансовые результаты деятельности банка, выявляются резервы повышения их эффективности.

В национальном стандарте финансовой отчетности 8-F «Операционные сегменты» (НСФО 8-F) дано определение операционного сегмента, под которым понимают направление деятельности банка по совершению определенных видов операций, оказанию услуг или в определенных географических регионах, которое является источником доходов и расходов и результаты которого на постоянной основе оцениваются и анализируются при распределении ресурсов и оценке результатов деятельности данного направления руководителем, отвечающим за принятие операционных решений, на основе управленческой отчетности. Операционным сегментом может быть признано направление деятельности банка, которое еще не является источником доходов, но их получение ожидается в будущем.

В основе идентификации того или иного направления деятельности банка в качестве операционного сегмента лежит наличие управленческой отчетности и ее регулярное использование руководителем, отвечающим за принятие операционных решений в целях распределения ресурсов и оценки результатов деятельности данного направления. Банк самостоятельно определяет подходы к выделению того или иного направления деятельности в качестве операционного сегмента исходя из полезности информации о нем для пользователей финансовой отчетности.

Банк классифицирует операционный сегмент как отчетный сегмент при наличии хотя бы одного из следующих условий:

- Размер доходов операционного сегмента (включая доходы от внешних клиентов и других операционных сегментов) составляет не менее 10% величины совокупных доходов всех операционных сегментов за один и тот же отчетный период.
- Величина прибыли или убытка операционного сегмента составляет не менее 10% наибольшей из величин совокупной прибыли всех прибыльных операционных сегментов или совокупного убытка всех убыточных операционных сегментов за один и тот же отчетный период.
- Величина активов операционного сегмента составляет не менее 10% совокупной величины активов всех операционных сегментов за один и тот же отчетный период.

По каждому отчетному сегменту в примечании к бухгалтерскому балансу раскрывается следующее:

- Информация общего характера (о критериях, в соответствии с которыми операционный

сегмент классифицирован в качестве отчетного; о видах совершаемых операций и оказываемых услуг, характере бизнес-процессов, типах клиентов, видах бизнес-линий, от которых формируются доходы операционного сегмента).

- Информация о его прибыли или убытке; подходах, применяемых к формированию его прибыли или убытка; доходах и расходах от совершаемых операций и оказываемых услуг внешним клиентам и другим операционным сегментам; процентных доходах и расходах; существенных статьях доходов и расходов; амортизационных расходах и иных существенных неденежных статьях; расходах по налогу на прибыль.

- Информация об активах и обязательствах бизнес-сегмента.

Оценка бухгалтерской (финансовой) отчетности банков Республики Беларусь свидетельствует о том, что идентификация бизнес-сегментов зависит от масштабов банковской деятельности, объемов

и ассортимента оказываемых услуг, а также применяемых информационных технологий и программно-технических средств. Так, например, в ОАО «Белинвестбанк» выделяют следующие бизнес-сегменты:

- корпоративное бизнес-направление – привлечение депозитов и предоставление кредитов корпоративным клиентам; проведение лизинговых операций, операций факторинга, расчетных и кассовых операций; осуществление торгового финансирования, экспортного финансирования на правах агентства экспортного кредитования; оказание услуг корпоративного финансирования; проведение операций с иностранной валютой; предоставление услуг по выпуску и обслуживанию банковских карт клиентов;

- розничное бизнес-направление – привлечение депозитов и предоставление кредитов физическим лицам; осуществление денежных переводов, проведение валютно-обменных операций, предоставление услуг по выпуску и обслуживанию банковских карт клиентов, а также проведение расчетных и кассовых операций;

- финансовое бизнес-направление – привлечение финансирования от банков-контрагентов и централизованное управление рисками посредством осуществления займов, выпуска долговых ценных бумаг, использования производных финансовых инструментов в целях управления рисками и осуществления инвестиций в ликвидные активы;

- прочий сегмент, который включает иные нераспределенные суммы.

В ОАО «АСБ Беларусбанк» выделены следующие бизнес-направления:

- розничный банковский бизнес – операции банка с физическими лицами по привлечению депозитов и предоставлению кредитов, проведению расчетно-кассовых, валютно-обменных операций и операций с драгоценными металлами, предоставлению услуг по выпуску и обращению банковских платежных карточек физических лиц;

- корпоративный банковский бизнес – операции по расчетно-кассовому обслуживанию счетов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, привлечению депозитов, предоставлению кредитов и проведению иных активных операций, осуществлению валютно-обменных операций; депозитарное обслуживание юридических лиц и индивидуальных предпринимателей; предоставление услуг по выпуску в обращение и обслуживанию банковских платежных карточек, а также услуг по инкассации, перевозке и доставке ценностей юридических лиц;

- операции с банками – обслуживание счетов «Ностро» в уполномоченных банках Республики Беларусь и банках-нерезидентах, счетов «Лоро» уполномоченных банков Республики Беларусь и банков-нерезидентов, проведение банковских переводов; проведение документарных операций; привлечение ресурсов иностранных кредитно-финансовых организаций; валютно-обменные операции; операции с государственными ценными бумагами и краткосрочными облигациями;

- прочие операции – операции с денежными средствами, драгоценными металлами и драгоценными камнями, основными средствами, нематериальными активами и имуществом, предназначенным для продажи; расчеты с дебиторами и кредиторами и относящиеся к ним доходы и расходы, а также прочие нераспределенные суммы.

ОАО «Банк Москва–Минск» идентифицирует следующие бизнес-направления:

- корпоративный бизнес – торговые операции с ценными бумагами, услуги по обслуживанию расчетных и текущих счетов организаций, привлечение депозитов от корпоративных клиентов, предоставление кредитов и иных видов финансирования, инвестиционные банковские услуги, торговое финансирование корпоративных клиентов, предоставление консультаций;

- розничный бизнес – оказание банковских услуг физическим лицам по открытию и ведению счетов, привлечению вкладов; услуг по ответственному хранению ценностей, накоплению инвестиций, обслуживанию дебетовых и кредитных карт, потребительскому и ипотечному кредитованию физических лиц;

- кассовое обслуживание – операции по кассовому обслуживанию юридических и физических лиц, в том числе валютно-обменные операции с физическими лицами;
- внеоперационная деятельность – операции, не связанные с банковской деятельностью (по реализации основных средств, сдаче собственности банка в аренду и пр.).

Во всех рассматриваемых банках выделяют розничный и корпоративный операционные бизнес-сегменты, что можно объяснить порядком ведения бухгалтерского учета в разрезе контрагентов – банков и клиентов (небанковских финансовых организаций, коммерческих организаций, индивидуальных предпринимателей, физических лиц, некоммерческих организаций, органов государственного управления Республики Беларусь, республиканских органов государственного управления, местных исполнительных и распорядительных органов), что позволяет упростить процедуру обобщения информации по бизнес-направлениям.

Обзор экономической литературы по банковской деятельности позволяет констатировать, что анализ бизнес-сегментов банка является сравнительно новым направлением анализа. Поэтому в рамках данной статьи предлагаем следующие методические инструменты оценки эффективности бизнес-сегментов банка:

- *Коэффициент эластичности роста доходов* – отношение темпов прироста доходов к темпам прироста расходов бизнес-сегментов банка. Если данный коэффициент больше единицы, то это свидетельствует о контролируемости расходов, их покрытии полученными доходами.

- *Коэффициенты структуры прибыли* – отношение прибыли бизнес-сегмента к совокупной прибыли банка. Характеризуют степень воздействия различных бизнес-сегментов на формирование прибыли банка. Путем расчета данных коэффициентов выявляются те бизнес-направления банка, которые обеспечивают ему наибольшую долю прибыли.

- *Коэффициент участия процентных операций в прибыли банка* – отношение чистого процентного дохода бизнес-сегмента к прибыли банка. Характеризует эффективность процентной политики банка и отражает вклад чистого процентного дохода бизнес-сегмента в прибыль банка.

- *Коэффициент покрытия непроцентных расходов* – отношение непроцентных расходов бизнес-сегмента к доходам банка. Раскрывает качество управления издержками банка и отражает величину уменьшения валового дохода за счет покрытия непроцентных расходов бизнес-сегмента.

- *Коэффициент участия расходов на оплату труда в расходах банка* – отношение расходов на содержание персонала бизнес-сегмента к его непроцентным расходам. Характеризует структуру непроцентных расходов бизнес-сегмента и отражает величину затрат на содержание персонала в общей величине непроцентных расходов.

- *Процентная маржа* – отношение чистого процентного дохода бизнес-сегмента к его активам, приносящим доход. Характеризует прибыльность процентных операций и эффективность активов бизнес-сегмента. Рост показателя свидетельствует о стремлении руководства банка покрыть расходы по привлечению ресурсов доходами по их размещению, а также компенсировать кредитный, инфляционный, валютный и другие риски, связанные с осуществлением активных операций.

- *Непроцентная маржа банка* – отношение чистого непроцентного дохода бизнес-сегмента к его активам, приносящим доход. Данный показатель характеризует рентабельность непроцентных операций бизнес-сегмента, уровень диверсификации банковских услуг.

- *Рентабельность активов* – отношение прибыли бизнес-сегмента к его активам. Показывает сумму прибыли, приходящейся на рубль активов бизнес-сегмента. Прибыльность активов характеризует способность активов приносить прибыль, эффективность управления активными и пассивными операциями бизнес-сегмента.

- *Рентабельность доходов (уровень прибыльности)* – отношение прибыли бизнес-сегмента к его доходам. Характеризует удельный вес прибыли в доходах бизнес-сегмента. Повышение показателя свидетельствует о повышении эффективности бизнес-сегмента вследствие опережающего роста доходов по сравнению с его расходами, о контролируемости расходов.

Предлагаемая в рамках данной статьи система показателей анализа эффективности операционных бизнес-сегментов позволяет оценить целесообразность и результативность их функционирования, обосновать резервы оптимизации расходов и повышения доходов как отдельных бизнес-направлений, так и всего банка. Выделение бизнес-сегментов дает возможность контролировать доходы и расходы и тем самым повысить эффективность менеджмента.