ISSN 2304-120X
КОНЦЕПТ
научно-методический электронный журнал

Коченихина Е. В. Непроцентный доход коммерческого банка // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – № 12 (декабрь). – 0,3 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2016/16276.htm.

ART 16276 **УДК 336.71:330.566:336.77**

Коченихина Елена Викторовна,
аспирант кафедры «Финансы и менеджмент» ФГБОУ ВО «Тульский государственный университет», г. Тула
Koshkina.begin@mail.ru

Непроцентный доход коммерческого банка

Аннотация. *В условиях массового банковского кризиса, падения активов, повышенных рисков кредитования и слабого роста потребительского кредитования банки обратили особое внимание на непроцентные доходы. Рассматривается специфика формирования непроцентного дохода коммерческого банка.*
Ключевые слова: *процентный доход, непроцентный доход, денежное обращение, платежный оборот, классификация доходов.*
Раздел: *(04) экономика.*

Банк представляет собой базовую структурную единицу в сфере денежного обращения. Основное функциональное назначение банка состоит в реализации процесса перемещения денежных средств от кредиторов к заемщикам, а также от продавцов к покупателям.

В настоящее время в результате увеличения платежного оборота повышается значимость банков в качестве расчетных центров.

Коммерческий банк выступает частью кредитной системы России. В целом банковская система России состоит из Центрального банка России (ЦБР), кредитных организаций, а также филиалов и представительств иностранных банков.

Банк имеет различные источники доходов, к числу которых следует отнести непроцентные доходы, возникающие в результате начисления штрафов и пени за нарушение обязательств, возникающих в результате заключения кредитного договора в рамках реализации кредитных операций [1].

В целом нужно заметить, что кредитование, долгое время служившее основным драйвером роста доходов российского банковского сектора, резко сократилось в объеме, и это непременно приведет к изменению структуры прибыли банков по итогам года: доля процентных доходов уменьшится, комиссионных – возрастет. Значительную долю комиссионных доходов банкам приносит расчетно-кассовое обслуживание (РКО). Чтобы возместить расходы, связанные с обслуживанием счетов клиентов, большинство банков взимают плату. Комиссионные могут начисляться в процентах от суммы каждой операции, производимой по счету клиента, либо в твердой сумме, уплачиваемой периодически. Банки могут применять льготы, например отменять плату за услуги для тех клиентов, по чьим счетам остатки не снижаются до установленного размера. По депозитам, срочным счетам плата за расчетное обслуживание не взимается, так как начисляемые по этим счетам проценты уже предусматривают компенсацию издержек, связанных с обслуживанием этих счетов. По международным операциям банков размер комиссионных платежей дифференцирован по видам операций и зависит от размера платы, взимаемой за аналогичные операции банками-корреспондентами. Внедрение автоматизированных систем перевода средств и идентификации платежных документов, а также создание компьютерных сетей внутри банка позволяет повысить скорость обработки документов, облегчает сводку и анализ данных и ведет к снижению издержек.

Комиссионные доходы российских банков показывают устойчивый рост на протяжении последних пяти лет. Даже в не очень благополучном прошлом году они выросли как минимум на 10% [2]. Поэтому обоснование специфики формирования непроцентного дохода коммерческого банка является актуальной научной задачей.

Так как банк – это коммерческая организация, целью его деятельности является получение прибыли, которая определяется как разница между полученными доходов и произведенными расходами. В случае получения отрицательного финансового результата коммерческий банк несет убыток.

Важную роль в формировании прибыли банка играет такой показатель банковской деятельности, как доходы.

Доходы коммерческого банка формируются двумя путями [3]:

1) в результате осуществления производственной деятельности;
2) за счет реализации непроизводственной деятельности.

Первый путь предполагает получение прибыли непосредственно при реализации различных банковских операций, к числу которых, например, относятся кредитные и депозитные операции, операции, совершаемые с иностранной валютой, драгоценными металлами, ценными бумагами и т. д. Перечисленные операции составляют операционную прибыль банка и считаются основным источником дохода данной финансовой организации.

Соответственно, непроизводственный или неоперационный доход формируется в результате осуществления непроизводственной деятельности, результатами которой являются:

– дивиденды, которые получает банк от вложений в акции, а также от участия в уставном капитале юридических лиц;
– доходы в результате сдачи имущества банка в аренду или в результате переоценки данного имущества;
– получение дохода от уплаты недобросовестными заемщиками штрафов, пени, неустойки по кредитным, расчетным и другим видам операций;
– а также иные виды внереализационных доходов [4].

Другим основанием классификации доходов банка является его форма. Учитывая данный критерий, выделяют процентный и непроцентный виды дохода.

Процентный доход формируется за счет получения выплат по процентам выданных кредитов и займов, депозитов и др. Вторая группа доходов формируется в результате начисления комиссионного вознаграждения за оказанные банком услуги, штрафы, пени и неустойки, а также от осуществления операций с иностранной валютой и т. д.

Непроцентные доходы состоят из комиссионных доходов, доходов от операций на финансовых рынках, доходов от переоценки средств в иностранной валюте [5].

В академических исследованиях распространено деление непроцентных доходов на четыре группы:

– фидуциарный доход (fiduciary income), связанный с управлением средствами клиентов;
– сервисные сборы (service charges), связанные со счетами клиентов (выдача наличных в банкоматах, плата за пользование чековыми книжками и т. д.);
– доходы от трейдинга (trading revenue), возникающие от переоценки портфеля ценных бумаг;

– комиссии и прочие непроцентные доходы (fees and other non-interest income) – крупнейшая категория, к которой относятся комиссии в различных сферах банковских услуг.

Анализ непроцентных доходов позволяет определить, насколько эффективно банк использует некредитные источники получения доходов.

Для анализа отчетности и привязки к «новым» и «традиционным» видам деятельности представляется оправданным следующее объединение групп непроцентных доходов.

Непроцентные доходы

«Новые» банковские услуги	*«Традиционные» банковские услуги*
– Доход от операций с ценными бумагами (трейдинг). – Брокерские и другие инвестиционно-банковские услуги. – Секьюритизация. – Чистый доход от продажи активов	– Комиссии, связанные с обслуживанием счетов. – Доверительные (фидуциарные) операции. – Комиссии по страхованию. – Чистые комиссии по обслуживанию

Среди непроцентных доходов особенное внимание следует уделять комиссионным доходам, которые имеют следующую структуру: комиссии по кассовым операциям, комиссии за инкассацию, комиссии по расчетным операциям, комиссии по выданным гарантиям, комиссии по другим операциям. Увеличение их доли и абсолютного значения свидетельствует об активизации банком операций по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов.

Непроцентные доходы, то есть доходы, полученные не от кредитов, формируют значимую часть прибыли (до 30–40%) в структуре выручки банков как в России, так и за рубежом. При этом существенная доля непроцентных доходов приходится на комиссионные – это те платежи, которые банк берет за обслуживание банковских карт, за эквайринг (обслуживание покупок картами и платежей онлайн), за переводы с карты на карту, СМС-уведомления, снятие наличных и т. д.

К числу комиссионных доходов относят такие, которые получают банки в результате предоставления услуг не кредитного характера, т. е. комиссионные банковские услуги. К числу последних относят услуги, проводимые от имени, по поручению и за счет обратившихся в банк клиентов. Перечисленные операции оплачиваются клиентами в форме комиссионного вознаграждения [6].

В зависимости от суммы совершаемой сделки или операции устанавливается определенный размер ставки комиссионного вознаграждения [7].

И в России, и в мире банки стремятся нарастить объем комиссионных доходов, ведь риска по ним практически нет, резервов, в отличие от выданных кредитов, создавать не нужно.

Многие банки отмечают рост комиссионных доходов. На наращивание таких доходов некоторые банки сделали акцент еще в 2014 г., но большинство – уже в 2015-м, когда очевидным стало снижение кредитования (объем выданных корпоративных кредитов, по данным на 1 августа, в годовом выражении упал на 12%, розничных – почти на 40%), что негативно влияет на будущие процентные доходы.

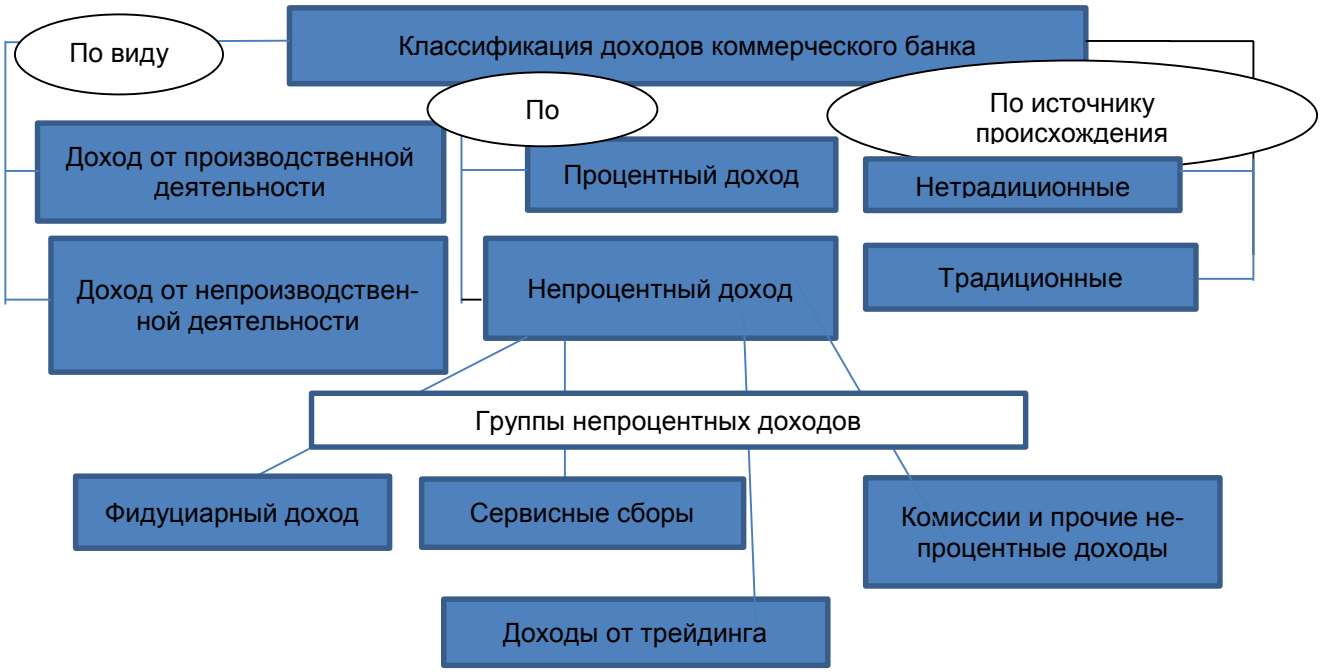
Кроме того, давление на прибыль оказывает и рост отчислений в резервы на возможные потери по кредитам, из-за этого многие банки сократили прибыль в текущем году либо показали убыток. Все это заставляет банкиров сокращать расходы и искать пути наращивания доходов.

ISSN 2304-120X
Коченихина Е. В. Непроцентный доход коммерческого банка // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – № 12 (декабрь). – 0,3 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2016/16276.htm.

У российских банков главными драйверами роста непроцентных доходов в розничном бизнесе последние несколько лет служат операции с банковскими картами, эквайринг, платежи и переводы. При этом доходы от кредитных операций и банковского страхования снизились из-за кризиса – а вот комиссионные доходы растут практически у всех, начиная со Сбербанка и заканчивая российским флагманом онлайн-банкинга – Тинькофф-банком.

Нужно сказать, что в настоящее время коммерческие банки обладают обширным перечнем услуг, который постоянно обновляется и пополняется. Перечислим основные виды банковских услуг, формирующие комиссионный доход коммерческого банка: расчетно-кассовое обслуживание юридических и физических лиц, предоставление банковских гарантий, банковское обслуживание валютных контрактов клиентов, конверсионные операции, брокерские и депозитарные услуги, операции с пластиковыми картами, лизинговые операции, фарфейтинговые операции, операции доверительного управления, факторинговые услуги, услуги депозитного хранения (предоставление клиентам в аренду специальных сейфов, ячеек и помещений для хранения ценностей и документов) и др. [8]

Приведем предлагаемую классификацию доходов, разработанную на основе систематизации подходов различных авторов (см. рисунок). Отличительной характеристикой классификации является детализация непроцентных доходов коммерческого банка.



Классификация доходов коммерческого банка

Нужно отметить, что большая часть коммерческих банков предоставляет некоторые банковские услуги своим клиентам бесплатно, что покрывается за счет доходов от размещения привлеченных средств. Плату за такие услуги в виде комиссионного вознаграждения взимает с клиентов только часть региональных банков.

У большинства коммерческих банков происходит увеличение удельного веса комиссионных доходов в общем объеме всех доходов. Это обусловлено тем, что комиссионные доходы более стабильны, чем процентные. В этом направлении действует и

уменьшение доходности операций на отечественных финансовых рынках, и сокращение уровней процентной маржи [9]. Получение комиссионных доходов почти не сопряжено с рисками потери стоимости вложенных активов (кроме гарантийных операций).

Как было отмечено, к числу непроцентных доходов банка относят и осуществление инвестиционной деятельности коммерческим банком.

Инвестиционная политика банка ориентирована на обоснование критериев эффективности инвестиционной деятельности финансового учреждения, на выбор наилучших инструментов и способов их достижения.

Если рассматривать инвестиционную политику с точки зрения организации, то она понимается в качестве комплекса мероприятий, ориентированных на организацию инвестиционной деятельности данной организации и управление ею. При этом следует учитывать, что инвестиционная деятельность должна быть нацелена на достижение оптимальной структуры и объема инвестиционных активов, рост прибыли при оптимальном риске [10].

Процесс разработки инвестиционной политики сложен. При этом сложность определяется продолжительностью инвестиционной деятельности, которая должна быть ориентирована на перспективу, с учетом прогноза как внешних, так и внутренних условий, вероятностный характер которых усложняет формирование инвестиционной политики.

Оценка альтернативных вариантов инвестиционных решений, выработка рациональной с точки зрения прибыльности, ликвидности и риска стратегии определяет направления инвестиционной деятельности банка. Изменения во внешней среде накладывают свой отпечаток на разработку политики. При серьезных колебаниях внешних факторов возможно даже изменение направления всей инвестиционной политики. Из вышесказанного можно сделать вывод, что обоснование инвестиционной политики весьма трудоемкий и сложный процесс даже при благоприятных условиях стабильно развивающейся экономики. Выбор рациональных приемов реализации стратегических целей инвестиционной деятельности предусматривает разработку главных направлений инвестиционной политики и установление принципов формирования источников финансирования инвестиций. Исходя из этого, можно выделить следующие направления инвестиционной политики коммерческого банка:

– инвестирование с целью дохода в форме дивидендов, процентов, выплат из прибыли;

– получение дохода в виде увеличения капитала вследствие увеличения рыночной стоимости инвестированных активов;

– инвестирование для получения дохода, основной чего являются текущие доходы и приращение капитала [11].

Выбор любого из направлений будет главным звеном создания политики, устанавливающим источник получения дохода, подходы к анализу инвестиций, состав объектов инвестирования, а также уровень приемлемого риска.

Ссылки на источники

1. Османова Х. О. Финансовый менеджмент в системе управления коммерческими банками // Наука и современность. – 2014. – № 24. – С. 280.
2. Портал банковского аналитика. – URL: http://analizbankov.ru.
3. Никитина Е. Б. Резервы прибыли банков // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2014. – № 4 (19). – С. 125.
4. Романова Л. Е., Рудакова К. В. Учет совокупного кредитного риска банка при определении категории качества ссуды // Финансы и кредит. – 2012. – № 7 (487). – С. 40.
5. Никитина Е. Б. Указ. соч. – С. 128–129.

6. Кипкеева А. М., Боташева Ф. Б. Управление прибылью и рентабельностью банка на основе мультипликационных моделей // Актуальные проблемы современной науки. – 2014. – № 3. – С. 35.
7. Аворбе Р., Юрьев В. Н. Модели максимизации прибыли с учетом видов деятельности банка // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2014. – № 185. – Т. 1. – С. 269.
8. Коробова Г. Г. Банковское дело: учеб. / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. – М.: Юрист, 2011. – С. 165–166.
9. Кипкеева А. М., Боташева Ф. Б. Указ. соч. – С. 37–38.
10. Романова Л. Е., Рудакова К. В. Указ. соч. – С. 34–35.
11. Коробова Г. Г. Указ. соч. – С. 123–124.

Elena Kochenikhina,
PhD student, Department of Finance and Management, Tula State University, Tula
Koshkina.begin@mail.ru

Non-interest income of commercial bank

Abstract. In conditions of massive banking crisis, fall of assets, high-risk lending and weak growth in consumer lending banks focuses on non-interest income. The specific nature of forming non-interest income of a commercial bank is considered.

Key words: interest income; non-interest income; money circulation; payment transactions, revenue classification.

References

1. Osmanova, H. O. (2014). “Finansovyj menedzhment v sisteme upravlenija kommercheskimi bankami”, *Nauka i sovremennost'*, № 24, p. 280 (in Russian).
2. *Portal bankovskogo analitika*. Available at: http://analizbankov.ru (in Russian).
3. Nikitina, E. B. (2014). “Rezervy pribyli bankov”, *Vestnik Permskogo universiteta. Serija: Jekonomika*, № 4 (19), p. 125 (in Russian).
4. Romanova, L. E. & Rudakova, K. V. (2012). “Uchet sovokupnogo kreditnogo riska banka pri op-redelenii kategorii kachestva ssudy”, *Finansy i kredit*, № 7 (487), p. 40 (in Russian).
5. Nikitina, E. B. (2014). Op. cit., pp. 128–129.
6. Kipkeeva, A. M. & Botasheva, F. B. (2014). “Upravlenie pribyl'ju i rentabel'nost'ju banka na osnove mul'tiplikacionnyh modelej”, *Aktual'nye problemy sovremennoj nauki*, № 3, p. 35 (in Russian).
7. Avorbe, R. & Jur'ev, V. N. (2014). “Modeli maksimizacii pribyli s uchetom vidov dejatel'nosti banka”, *Nauchno-tehnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politehnicheskogo universiteta. Jekonomicheskie nauki*, № 185, t. 1, p. 269 (in Russian).
8. Korobova, G. G. (2011). *Bankovskoe delo: ucheb.,* Jurist, Moscow, pp. 165–166 (in Russian).
9. Kipkeeva, A. M. & Botasheva, F. B. (2014). Op. cit., pp. 37–38.
10. Romanova, L. E. & Rudakova, K. V. (2012). Op. cit., pp. 34–35.
11. Korobova, G. G. (2011). Op. cit., pp. 123–124.

Рекомендовано к публикации:
Утёмовым В. В., кандидатом педагогических наук;
Горевым П. М., кандидатом педагогических наук,
главным редактором журнала «Концепт»

ISSN 2304-120X

Поступила в редакцию *Received*	18.12.16	Получена положительная рецензия *Received a positive review*	20.12.16
Принята к публикации *Accepted for publication*	20.12.16	Опубликована *Published*	30.12.16

www.e-koncept.ru

© Концепт, научно-методический электронный журнал, 2016
© Коченихина Е. В., 2016