ДОХОДЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Рубрика: Доходы и расходы банка

Источниками доходов коммерческого банка являются различные виды бизнеса. К элементам банковского бизнеса можно отнести: ссудный бизнес, дисконт-бизнес, охранный бизнес, гарантийную деятельность банка, бизнес с ценными бумагами, бизнес, основанный на приеме вкладов и осуществлении операций по поручению вкладчиков, на корреспондентских отношениях с другими банками, на оказании нетрадиционных банковских услуг.

Ссудный бизнес включает два составных элемента – предоставление ссуд клиентам (юридическим и физическим лицам) и передача во временное пользование свободных ресурсов другим коммерческим банкам за процентное вознаграждение. Вторая часть ссудного бизнеса может иметь форму межбанковского кредита или срочного депозита в другом банке. Условием развития ссудного бизнеса в виде продажи свободных ресурсов являются наличие линий оперативной связи между кредитными учреждениями, появление надежных посредников, специализирующихся на перераспределении ресурсов на банковском рынке, а также грамотное управление корсчетом. Доход от ссудного бизнеса выступает в форме процента.

Дисконт-бизнес основан на операциях по покупке банком неоплаченных векселей, чеков и требований с определенной скидкой – дисконтом. Разновидностью дисконт-бизнеса являются факторинговые операции банка. Последние могут быть двух видов: с правом регресса (с оборотом) и без права регресса (без оборота). В первом случае банк имеет право взыскать не погашенное плательщиком обязательство с получателя средств (поставщика). Во втором случае такого права у банка нет и он поэтому рискует больше, требуя и более солидное вознаграждение. Вознаграждение банка за факторинговую операцию уменьшает доход поставщика от проданной продукции, представляет скидку с ее стоимости. Технология факторинговой операции заключается в том, что банк оплачивает с корсчета приобретаемое неоплаченное требование и относит сумму оплаты на счет “Расчеты банка по факторинговым и форфейтинговым операциям”.

При поступлении денег от плательщика на корсчет банка в полной сумме требования эта сумма распределяется по трем направлениям: погашение дебиторской задолженности (сальдо счета расчетов по факторинговым операциям), уплата налога на добавленную стоимость и формирование дохода банка (сумма дисконта за минусом НДС).

Охранный бизнес основан на трастовых (доверительных) и агентских услугах, которым соответствуют и банковские операции. Этот бизнес дает банку доход в форме комиссии за управление имуществом клиента (недвижимостью, ценными бумагами, средствами на счете) или за выполнение отдельных конкретных операций по поручению, связанных с этим имуществом. Например, на основе трастового договора банк берет на себя обязательство по размещению денежных средств клиента, обязуясь обеспечить последнему определенный уровень дохода. При агентских услугах клиент четко оговаривает содержание операции по размещению его средств. При трастовых операциях риск больше в связи с тем, что доход клиента, обусловленный договором, может быть меньше дохода банка. Соответственно и комиссия за трастовые услуги выше, чем по агентским операциям. Эта особенность определяет и структуру комиссионного вознаграждения за трастовые услуги. Оно включает обычно фиксированное вознаграждение за управление имуществом и вознаграждение по результатам работы, если доход от трастовой операции выше, чем договорный доход клиента и фиксированное вознаграждение банка.

Бизнес с ценными бумагами складывается из таких составных элементов, как выпуск самим банком ценных бумаг и реализация их на рынке, размещение ценных бумаг по поручению, вложения в ценные бумаги других элементов с целью получения постоянного дохода или для перепродажи, оказание услуг по приватизации. Доход банка от рассматриваемого вида коммерции складывается из курсовой разницы при продаже ценных бумаг, дивидендов, процентного дохода по долговым обязательствам, дохода от перепродажи ценных бумаг (спекулятивный доход), полученного комиссионного вознаграждения за услуги по приватизации, за размещение ценных бумаг и пр. В связи с регулярной переоценкой пакета ценных бумаг доход банка формируется также за счет положительных разниц этой переоценки.

Гарантийная деятельность банка дает доход в прямой денежной форме или связана с опосредованной выгодой. За выдачу в разных формах гарантий и поручительств своим клиентам для осуществления ими расчетов и получения кредита банк может получать комиссионное вознаграждение в денежной форме. Возможна и бесплатная гарантийная деятельность, когда клиент выгоден для банка с точки зрения поддержания имиджа, получения выгодных услуг и т.д.

Бизнес, связанный с привлечением вкладов и осуществлением операций по поручению вкладчиков, дает возможность получать доход в следующих формах:

• комиссионное вознаграждение за:

а) открытие счета;

б) ведение счета;

фиксированная комиссия за период (в денежных единицах);

комиссия с оборота (% от оборота);

в) предоставление выписок об операциях по счету;

г) закрытие счета;

д) осуществление операций по выдаче наличных денег или расчетного характера.

Доходы банка, от рассматриваемого направления бизнеса, могут складываться из всех или части перечисленных вознаграждений.

Источником дохода могут являться корреспондентские отношения, когда банк получает процент от кредитового сальдо на корсчете в другом банке или банковском объединении. Доход зависит от уровня процентной ставки, порядка начисления процента, размера и длительности кредитового сальдо.

Доход от нетрадиционных услуг банка складывается из дохода от лизинговых, информационных, консультационных услуг, услуг по обучению клиентов и др. Доход от лизинговых операций включает лизинговые платежи, процентные платежи и комиссию за услуги.

Доходы неординарного (непредвиденного) характера, связанные с разовыми сделками по реализации имущества банка. Доход образуется в случае превышения рыночной цены над балансовой оценкой. В противном случае операции связаны с расходом, который образует прямой убыток банка.

Таким образом, все виды доходов коммерческого банка по форме можно разделить на три группы: 1) процентный доход; 2) доход в форме комиссионного вознаграждения; 3) прочие виды (доходы от операций на рынке спекулятивного характера, разница между балансовой и рыночной ценой проданного имущества, переоценка ценных бумаг и других активов, полученные штрафы, пени, неустойки, дисконтный доход).

Процентный доход может сочетаться с комиссией. Например, при кредитных операциях банк может получать одновременно процентные платежи и комиссию. Комиссии за разные услуги могут объединяться. Например, комиссионные за организацию займа или размещение облигаций могут включать плату за консультирование. Последняя будет получена банком только в том случае, если сделка состоится.

Доходы от услуг во всех перечисленных формах должны возмещать издержки банка, покрывать риски и создавать прибыль. Другой общей чертой всех форм дохода является их ценностной характер. Цена на бан­ковском рынке, как и на любом другом, формируется под влиянием спроса и предложения. В то же время каждая из форм дохода имеет свою специфику.

Судный процент является своеобразной ценой, ссужаемой во временное пользование стоимости. Классификация видов ссудного процента основывается на формах кредита (коммерческий процент, банковский, потребительский и т.д.), видах кредитных учреждений (учетный процент Центрального банка, банковский, ломбардный), сроках ссуд (по ссудам Краткосрочным или ставкам денежного рынка, по долгосрочным ссудам или ставкам по облигационным займам), видах ссуд (процент по ссудам в оборотные средства, по овердрафту, по учету векселей, по целевым ссудам и т.д.), видах операций (процент по ссудам, по межбанковским кредитам, депозитный), по способу начисления (простые и сложные проценты, обыкновенные и точные и т.д.).

Независимо от вида договорный ссудный процент формируется на основе цены кредитных ресурсов и маржи, необходимой для данного коммерческого банка. При этом цена кредитных ресурсов должна учитываться не рыночная (цена привлечения ресурсов), а реальная. Отклонение реальной цены ресурсов от рыночной происходит под влиянием нормы обязательных резервов, порядка отнесения процентного расхода банка на себестоимость и действующей системы налогообложения. Достаточная для банка процентная маржа должна покрывать общебан­ковские издержки и создавать прибыль. Кроме того, процент по договору должен учитывать темпы инфляции и банковские риски.

Комиссия – название вознаграждения за банковские операции (услуги), которое происходит от латинского слова “comissio” (поручение). В основе определения ее размера лежат себестоимость услуги и необходимая прибыль. Но в зависимости от спроса и предложения на рынке данного вида банковских услуг комиссия (тариф) может быть выше и ниже себестоимости. Регулярный контроль за фактической себестоимостью услуг и отклонением этой себестоимости от рыночной цены позволяет разработать мероприятия по снижению себестоимости услуг, направлению их развития и т.д.

В основе классификации доходов может лежать принятая система учета. В соответствии с действующим планом счетов к 701-му балансовому счету первого порядка открывается семь счетов второго порядка. В основе выделения этих счетов лежит природа дохода, определяемая характером операции или видом инструмента денежного рынка. В соответствии с такой системой учета доходов можно выделить следующие их виды: 1) проценты, полученные за предоставленные кредиты; 2) доходы, полученные от операций с ценными бумагами; 3) доходы, полученные от операций с иностранной валютой и другими валютными ценностями; 4) дивиденды полученные; 5) доходы по организациям банков; 6) штрафы, пени, неустойки полученные; 7) другие доходы. К каждому балансовому счету второго порядка открываются счета аналитического учета, которые позволяют выделить доходы по видам контрагентов (плательщиков), по форме, по степени стабильности.

В зависимости от периода, к которому относится получение доходов, они делятся на доходы текущего периода и доходы будущих периодов.

Источники дохода делятся на стабильные и нестабильные. К относительно стабильным источникам дохода относят процентный доход и беспроцентный доход от банковских услуг, нестабильным – доходы от операций с ценными бумагами на вторичном рынке, от непредвиденных (неординарных) операций. В наших условиях многие банки могут включать в группу нестабильных источников доходы от валютных операций. Желательным направлением развития банка является рост доходов за счет стабильных источников, отсутствия значительного влияния нестабильных источников дохода на рост чистой прибыли.

Доходы коммерческого банка

Источниками доходов коммерческого банка являются различные виды бизнеса. К элементам банковского бизнеса можно отнести: ссудный бизнес, дисконт-бизнес, охранный бизнес, гарантийную деятельность банка, бизнес с ценными бумагами, бизнес, основанный на приеме вкладов и осуществлении операций по поручению вкладчиков, на корреспондентских отношениях с другими банками, на оказании нетрадиционных банковских услуг.

Ссудный бизнес включает два составных элемента - - предоставление ссуд клиентам (юридическим и физическим лицам) и передача во временное пользование свободных ресурсов другим коммерческим бан­кам за процентное вознаграждение. Вторая часть ссудного бизнеса может иметь форму межбанковского кредита или срочного депозита в другом банке. Условием развития ссудного бизнеса в виде продажи свободных ресурсов является наличие линий оперативной связи между кредитными учреждениями, появление надежных посредников, специализирующихся на перераспределении ресурсов на банковском рынке, а также грамотное управление корсчетом. Доход от ссудного бизнеса выступает в форме процента.

Дисконт-бизнес основан на операциях по покупке банком неоплаченных векселей, чеков и требований с определенной скидкой дисконтом. Разновидностью дисконт-бизнеса являются факторинговые операции банка. Последние могут быть двух видов: с нравом регресса (с оборотом) и без права регресса (без оборота). В первом случае банк имеет право взыскать непогашенное плательщиком обязательство с получателя средств (поставщика). Во втором случае такого права у банка нет и он поэтому рискует больше, требуя и более солидное вознаграждение. Вознаграждение банка за факторинговую операцию уменьшает доход поставщика от проданной продукции, представляет скидку с ее стоимости. Его размер складывается из двух элементов: 1) процента за использование кредитных ресурсов банка за период от покупки им неоплаченного требования до поступления платежа и 2) комиссионного вознаграждения за услугу, величина которого колеблется в зависимости от риска, связанного с видом факторинговой операции. Поскольку комиссия при факторинговых операциях сопряжена с процентами.