

## РАЗДЕЛ IX. КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

УДК 336.71

### *РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРИБЫЛИ БАНКОВ*

**Е.Б. Никитина, к. экон. наук, доц. кафедры учета, аудита и экономического анализа**

Электронный адрес: [enika11@yandex.ru](mailto:enika11@yandex.ru)

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Статья посвящена поиску направлений увеличения прибыли банка. Рассмотренные мероприятия направлены, прежде всего, на рост непроцентных доходов.

*Ключевые слова: прибыль банка; непроцентные доходы банка; комиссионные доходы банка; операции с пластиковыми картами (эквайринг, интернет-эквайринг); выдача банковских гарантий.*

Процентные доходы остаются основным источником прибыли российских банков, но комиссионные — растут стабильнее. Сегодня на фоне снижения маржинального дохода и усиления конкуренции между банками комиссионный доход становится важным источником заработка для целого ряда банков [6]. Журнал «Финанс» подготовил рейтинг кредитных организаций по показателю чистого комиссионного дохода за первый квартал 2011 г. Оказалось, что в рейтинге топ-100 у 34 банков чистый комиссионный доход превысил процентный. У Мастер-банка, НБ «Траст», Москомприватбанка, Балтийского банка и УБРиР это особенно заметно [1]. На сегодняшний день хорошим результатом считается комиссионный доход в размере 20% от суммарного дохода банка. В среднесрочной перспективе до 2015 г. банки будут стремиться поднять этот результат до 30%, а некоторые амбициозные банки заявили о намерениях нарастить темп до 40% в год. Специалисты отмечают, что у комиссионных доходов есть дальнейший потенциал роста, так как доля комиссионных доходов в общем объеме операционных доходов у российских банков пока еще невелика относительно аналогичного показателя по банковским системам стран Центральной и Восточной Европы, следовательно, доля чистого комиссионного дохода должна увеличиваться.

Увеличение доли комиссионных доходов от юридических лиц характерно сейчас для многих банков. Этой тенденции способствовало ухудшение качества кредитных портфелей банков, которые были сфокусированы исключительно

на кредитовании. Сегодня кредит рассматривается всего лишь как один из инструментов привлечения клиента на комплексное обслуживание. Чем больше банк стремится оказывать не «разовые» услуги своим клиентам и использует комплексный подход, ориентированный на долгосрочное обслуживание, тем выше уровень комиссионных доходов. Клиенты начинают совершать большее количество операций через один банк. Снижение маржи при продаже одного продукта может быть компенсировано продажей нескольких продуктов с той же себестоимостью. Кроме стандартных комиссий кредитные организации придумывают новые комиссии, расширяя список услуг, за которые они взимаются, и группы клиентов, для которых эти услуги предназначены. Наиболее высокодоходными являются технологически сложные операции — документарный бизнес и обслуживание внешнеэкономической деятельности.

На объем комиссионных доходов будут влиять высокий уровень конкуренции в банковском секторе, развитие технологий и предоставляемых клиентам продуктов. Конкуренция заставляет банки снижать комиссионные ставки по ряду направлений. Здесь путь скорее не интенсивный, а экстенсивный: за счет роста количества операций будет увеличиваться и комиссионный доход. Развитие продуктовой линейки и банковских технологий позволит кредитным организациям привлекать новых клиентов, что, в свою очередь, будет способствовать увеличению количества проводимых операций.

Цель данной статьи – выявление направлений повышения непроцентных доходов (комиссионных доходов) банка, связанных с операциями с пластиковыми картами (эквайринг и интернет- эквайринг) и выдачей банковских гарантий.

Новым в исследовании является поиск резервов развития клиентской базы на основе предложения дополнительных условий по существующим комиссионным продуктам и возможности внедрения относительно новых комиссионных продуктов.

Практическая значимость исследуемых вопросов состоит в повышении прибыли банка за счет комиссионных доходов.

Анализируя финансовые результаты банков, можно заметить, что у многих банков величина непроцентных расходов превышает величину непроцентных доходов, и темп прироста непроцентных расходов опережает темп прироста непроцентных доходов [7]. Состав непроцентных расходов обычно представлен комиссионными и непроцентными расходами. Традиционно нормальной структурой доходов банка считается преобладание процентного и комиссионного доходов. Непроцентные доходы имеют следующий состав: доходы от операций с иностранной валютой; доходы от переоценки иностранной валюты; доходы от участия в капитале других юридических лиц; комиссионные доходы; прочие доходы.

Из представленных непроцентных доходов, как правило, комиссионные доходы занимают достаточно весомую позицию. Комиссионные доходы относятся к операциям, связанным с получением комиссионного дохода от кредитных операций, РКО (в т.ч. связанные с расчетами по аккредитивам), факторинговым и лизинговым операциям, операциям по доверительному управлению, операциям, связанным с получением дохода от операций по предоставлению сейфов, операциям инкассации и др.

В ходе исследования было выяснено, что в условиях нарастания темпов инфляции банк должен стремиться к относительно сокращению доли процентного дохода, сопряженного с процентным риском. Банковские специалисты отмечают, что чем больше финансовое учреждение зарабатывает на комиссии, тем более стабильна его работа. Объясняется это тем, что зачастую комиссия не связана с рисковыми операциями банка [4]. Комиссионные доходы являются вторым (после процентных) по важности источником дохода, который в последнее время приобретает все большее значение в развитых странах и в последнее время является одним из наиболее актуальных направлений деятельности банков на банковском рынке России [5]. Таким образом, банку выгодно повыше-

ние именно комиссионных доходов от банковских услуг, так как:

- они являются более стабильными, чем процентные доходы;
- их получение не сопряжено с рисками потери стоимости вложенных средств.

Услуги по величине комиссионного дохода ранжируются следующим образом [3]:

- 1) операции с пластиковыми картами;
- 2) кредитная деятельность;
- 3) расчетно-кассовое обслуживание;
- 4) валютные операции;
- 5) консультации и информационные услуги;
- 6) др.

Операции с пластиковыми картами в банках занимают лидирующее место в комиссионных доходах по уровню доходности (25 - 35%) [1]. Современный мир невозможно представить без пластиковых карт. Действительно, они проникли во все сферы деятельности человека - от торговли до страховых компаний, от медицинской сферы до индустрии развлечений. Изготовление пластиковых карт на сегодняшний день - необходимость, так как их использование создает дополнительные удобства и преимущество перед конкурентами.

Таким образом, наиболее перспективными направлениями получения комиссионных доходов являются операции с банковскими пластиковыми картами. Одной из таких операций, пользующейся огромным спросом, сегодня является эквайринг.

*Эквайринг* – это услуга, позволяющая организациям принимать банковские карты в качестве оплаты за свои товары и услуги. Компании, использующие эквайринг, увеличивают обороты за счет привлечения новых клиентов - держателей банковских пластиковых карт [3].

Преимущества:

- прием к оплате карт различных международных платежных систем, что обеспечивает клиентам широкий выбор вариантов платежа;
- возможность расходовать большие суммы и свобода выбора;
- отсутствие проблем с конвертацией денег;
- защита от фальшивых банкнот и мошенничества.

Комиссионное вознаграждение банка составляет определенный процент от суммы покупки в торговой точке по банковской карте. Размер его устанавливается банком для каждой торговой организации персонально, так как зависит от многих факторов. Например, от сферы деятельности организации, от ее среднемесячного торгового оборота, от того, как давно она работает на рынке и сколько имеет точек продаж, от объема занимаемой торговой точкой площади,

от типа связи и т.д., комиссии банков варьируются в диапазоне от 1,5 до 4% от суммы транзакции. Следует отметить, что определенный процент от полученной комиссии банк отдает платежной системе (в среднем 1,1%). Лидируют на рынке эквайринга такие банки, как Сбербанк, Газпромбанк, Росбанк, Русский стандарт.

Ряд банков предлагает удобный и современный способ управления финансовыми потоками, который позволяет банкам, используя различные каналы взаимодействия с клиентами, предоставлять им банковские услуги – дистанционное банковское обслуживание (ДБО). С точки зрения способов оказания услуг ДБО банком можно выделить: интернет - банкинг (оказание услуг на основе банковской системы платежей через Интернет), мобильный банк (оказание услуг на основе мобильных технологий), через банкоматы.

Услуга Интернет-эквайринг позволяет воспользоваться современной формой расчетов — безналичной оплатой товаров и услуг банковскими картами через Интернет.

Интернет-эквайринг – это разновидность эквайринга, представляющая из себя организованный процесс приобретения товаров (работ, услуг) через Интернет (в интернет-магазинах), с оплатой платежной (банковской) картой. С помощью услуги Интернет-эквайринг можно совершать платежные операции с любого устройства, открывающего доступ в Интернет, будь то мобильный телефон, ноутбук, коммуникатор или компьютер в интернет-кафе.

Преимущество связи через интернет становится очевидным, например, когда резко начинает расти курс доллара США и несколько сотен юридических лиц пытаются совершить платежи по старым курсам, одновременно дозваниваясь до банка. Естественно, не всем клиентам удается быстро провести операции. Когда для связи используется Интернет, это ограничение снимается.

Комиссия (тариф) за обслуживание услуг эквайринга в банках составляет в среднем 2%. Темп прироста оборота банков по торговому эквайрингу в 2012 г. увеличивается.

Еще одним направлением по увеличению прибыли является внедрение новой для банков услуги - банковской гарантии.

Практика торгового оборота свидетельствует, что довольно часто стороны (предприятия), вступая в договорные отношения, сталкиваются с "проблемой первого шага", вызванной свойственным предпринимательской сфере недоверием, а также желанием предотвратить убытки, которые могут возникнуть в результате недобросовестного поведения партнера. Поскольку у контрагентов имеется интерес к надлежащему исполнению договора, оба они ищут

компромисс, в равной степени учитывающий потребности каждого [2].

В связи с этим в коммерческом обороте приобретают важное значение правовые институты, способствующие решению указанной проблемы посредством придания твердости обязательству кредитора, с одной стороны - вызывающие уверенность в осуществлении договорных обязательств и устраняющие сомнения в недобросовестности контрагента, а с другой - предотвращающие причинение убытков, вызванных недобросовестностью партнера. В качестве таких инструментов выступают банковские гарантии как способ обеспечения исполнения обязательств.

Сегодня банковская гарантия становится все более распространенной банковской услугой. В России банковская гарантия применяется банками не так широко, как в зарубежных странах. Однако в последнее время популярность данной услуги возрастает в связи с использованием банковской гарантии для обеспечения исполнения контрактов [8].

Суть процесса предоставления банковской гарантии заключается в том, что гарант на согласованных условиях по просьбе принципала принимает на себя обязательство по уплате бенефициару определенной суммы и получает вознаграждение от принципала за оказание такой услуги.

Участниками отношений при банковской гарантии являются:

- гарант (банк);
- принципал (лицо, которое является должником в каком-либо обязательстве);
- бенефициар (лицо - кредитор принципала по обязательству, которое обеспечивается банковской гарантией).

Наибольшее распространение в банковских операциях получили договорные (контрактные) гарантии, которые обеспечивают платежи по любым договорам (например, договор о поставке товара, договор о предоставлении той или иной услуги и т.д.) и выставляются банками в обеспечение интересов импортера.

Такой услугой очень выгодно пользоваться клиентам-посредникам в сделках сферы внешней торговли. Кроме того, ей часто пользуются клиенты-импортеры, вносящие авансовые платежи по контрактам, и импортеры, получающие кредиты для осуществления платежа и желающие его отсрочить. Такая новая услуга, как банковская гарантия, будет удобна для клиентов и достаточно востребована ими, а также будет весьма выгодна для банка.

По сравнению с традиционными кредитами гарантии банка имеют ряд преимуществ для предприятия - клиента:

1. Высокая степень защиты — гарантия является безусловным обязательством банка и оплачивается по получению требования.

2. Простота использования — для бенефициара при получении средств по гарантии, как правило, не требуется предоставления каких-либо документов третьих сторон. Если какие-либо документы и должны сопровождать требование, то это — документы, разрабатываемые самим бенефициаром (например, копия транспортных документов);

Выгодой для банка будет являться то, что данный вид банковского продукта позволяет без отвлечения денежных ресурсов получать доход в виде комиссии за выдачу определенного вида гарантии. Размер вознаграждения за выдачу гарантии определяется Кредитным комитетом банка, колеблется от 2 до 10% и взимается одновременно при выдаче в полном объеме за весь период действия гарантии. Не-

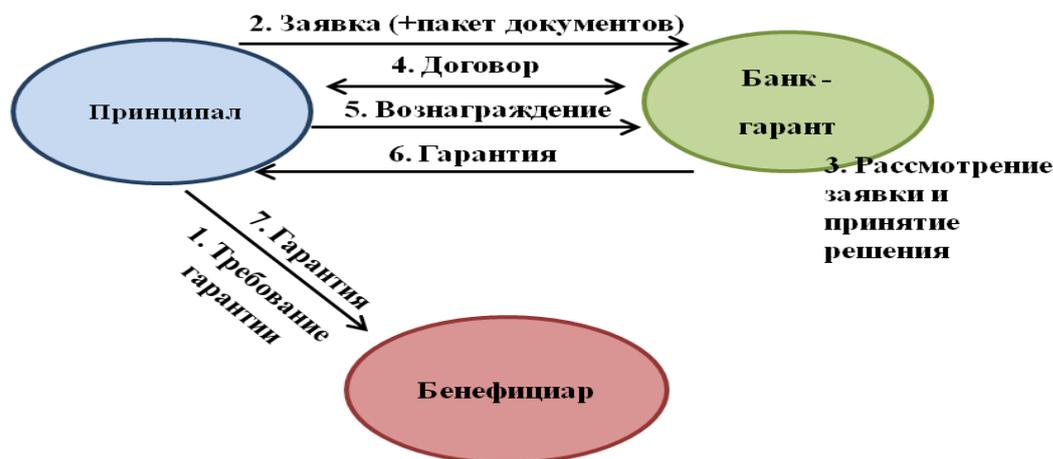
обходимо отметить, что основное влияние на комиссию оказывает величина гарантийной суммы и срок действия гарантии. Рассмотрим процесс выдачи банковской гарантии (рисунок).

*Этап 1.* Бенефициар запрашивает у принципала гарантию с целью своей же защиты от возможных потерь при данной сделке.

*Этап 2.* Принципал направляет Гаранту письменную просьбу (заявку) о предоставлении гарантии (без заявки банковская гарантия недействительна), а также все необходимые документы.

*Этап 3.* Гарант принимает решение о возможности выдачи гарантии в течение 1 дня.

Необходимо отметить, что при рассмотрении заявки на предоставление банковской гарантии необходим комплексный подход к рассмотрению гарантийной сделки по следующим направлениям:



Этапы выдачи гарантии

1. Определение объема ответственности банка по предполагаемой банковской гарантии. Банк-гарант должен четко представлять характер и объем обязательства, подлежащего гарантированию исходя из условий контракта, заключаемого принципалом со своим деловым партнером.

2. Анализ финансового состояния принципала. Проводится, как правило, на базе предоставленной финансовой отчетности за последние 2 года деятельности принципала. Анализ проводится путем расчета показателей и оценки их в динамике на основании действующих в банке методик анализа финансового состояния юридических лиц.

3. Оценка возникающих для банка рисков в связи с предоставлением банковской гарантии.

*Этап 4.* Принципал и банк - гарант заключают договор (соглашение), который будет регулировать их взаимоотношения, определять права и обязанности.

Содержание соглашения принципала и гаранта о выдаче банковской гарантии определяется по их взаимному согласию. Одним из наиболее важных условий является условие о порядке выплаты и объеме вознаграждения, подлежащего выплате принципалом гаранту. Другие условия соглашения между принципалом и гарантом могут касаться:

- определения обязательства, в обеспечение исполнения которого выдается гарантия;
- установления размера суммы, подлежащей выплате;
- отзывности или безотзывности выдаваемой гарантии;
- срока, на который выдается гарантия;
- документов, при представлении которых гарантом должна производиться выплата; ответственности сторон за нарушение условий соглашения и др.

*Этап 5.* Принципал оплачивает вознаграждение за выдачу банковской гарантии.

Этап 6. Гарант выдает принципалу банковскую гарантию. В ней определяется размер суммы, на которую она выдана, формулируются условия оплаты, указывается срок действия гарантии, список документов, которые должен представить бенефициар вместе с требованием.

Этап 7. Принципал передает банковскую гарантию бенефициару.

В зависимости от условий уплаты бенефициару денежной суммы можно различать:

- *гарантию по первому требованию (безусловную)*: платеж производится по первому

письменному требованию бенефициара в соответствии с условиями гарантии;

- *условную гарантию*: гарант также должен произвести платеж в соответствии с условиями гарантии по письменному требованию бенефициара, но уже сопровождаемому документами, доказывающими или подтверждающими неисполнение (ненадлежащее исполнение) принципалом своих обязательств.

Основные виды договорных гарантий представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Виды банковских гарантий**

Вид гарантии	Описание
<i>Тендерная гарантия</i>	Служит для обеспечения платежных требований стороны-организатора тендера по отношению к стороне, которая делает предложение в случае, если последняя либо отказывается от предложения, либо отменяет заявку после торгов, либо отказывается подписать договор или предоставить дополнительные гарантии его выполнения
<i>Гарантия по таможенным платежам</i>	Выдается предприятиям-импортерам, чтобы они могли обеспечить таможенные платежи, оплатить суммы расходов, необходимые таможенным органам, штрафные санкции за потерю, порчу, выдачу товаров без разрешения таможенных органов в нарушение установленных сроков вывоза с таможенного склада
<i>Гарантия исполнения контрактов</i>	Служит для обеспечения платежных требований покупателя (импортера) оговоренных сумм или штрафов в том случае, если обязательства продавца (экспортера) по своим договорным отношениям могут не выполняться (подрядное строительство)
<i>Гарантия возврата платежа</i>	Выдается в случае, если продавец может не выполнить свои обязательства по поставке товаров, предусмотренные контрактом

Гарантии исполнения традиционно считаются самыми рискованными для банка, а наименее рискованными видами гарантий – гарантии по таможенным платежам.

Для банковской гарантии характерны срочность и безотзывность, которые означают, что гарант не вправе без согласия бенефициара отка-

заться от принятых на себя обязательств. Отзывные гарантии встречаются крайне редко, так как не соответствуют природе банковской гарантии и вызывают недоверие со стороны бенефициаров.

Важным фактором, влияющим на стоимость гарантии, является наличие обеспечения (табл. 2).

Таблица 2

**Виды обеспечения гарантии**

Обеспечение	Лимит гарантии
Недвижимость (жилая или коммерческая)	70% от рыночной стоимости залога
Автотранспорт, спецтехника, производственное оборудование и прочее имущество	70% от рыночной стоимости залога
Депозит, открытый в Банке на срок не менее срока действия гарантии	100% от суммы депозита

В случае невыполнения принципалом своих обязательств перед бенефициаром последний обязан направить гаранту письменное требование о погашении долга. Гарант, в свою очередь, обязан выплатить сумму по гарантии, а затем взыскать ее с принципала. Банк серьезно заинтересован в погашении обязательств перед бенефициаром по причине ненадлежащего выполнения условий контракта. Отсутствие обеспечения автоматически влечет за собой увеличение стоимости гарантии с целью покрыть возможные риски.

В табл. 3 представлен пример выдачи банковской гарантии под залог и без залога, а также рассчитан размер комиссионных доходов от выдачи гарантий. Допустим, предприятие выполняет заказ (исполняет контракт) на сумму 50 млн руб. и контрагент просит предоставить гарантию исполнения обязательств данного контракта.

Таблица 3

## Расчет комиссионных доходов от выдачи банковских гарантий

Условия выдачи гарантии	Расчет
Банк выдает гарантию беззалогового обеспечения и устанавливает размер средней комиссии - 4% от суммы заказа	Комиссионный доход от выдачи банковской гарантии: $50 \text{ млн руб.} * 4\% = 2 \text{ млн руб.}$
Банк выдает гарантию под залоговое обеспечение, размер залога устанавливает в размере 40% от суммы заказа и устанавливает размер средней комиссии – 6% от суммы гарантии	Комиссионный доход от выдачи банковской гарантии: $50 \text{ млн руб.} * 40\% * 6\% = 1,2 \text{ млн руб.}$

Таким образом, комиссионные доходы от предоставления банковской гарантии без залогового обеспечения составят 2 млн руб., а под залоговое обеспечение – 1,2 млн руб.

Рассмотрим пример выдачи банковской гарантии предприятию, рассчитаем размер комиссионных доходов от данной операции, а также сравним с доходом, который банк мог бы получить, предоставляя предприятию кредит на ту же сумму (табл. 4).

1. Допустим, предприятие обратилось в банк с просьбой о получении кредитных ресурсов в размере 50 млн руб. для пополнения оборотных средств сроком на 1 год.

2. Предприятие выполняет заказ (исполняет контракт) на сумму 50 тыс. руб., и контрагент просит предоставить гарантию исполнения обязательств данного контракта.

Таблица 4

## Расчет доходов от банковских операций

Банковская операция	Расчет
Кредит	Банк выдает кредит под 12% годовых с учетом трансферной ставки (средняя ставка, по которой банк привлекает финансовые ресурсы от сторонних источников), равной 9% Процентный доход от кредита: $50 \text{ млн руб.} * (12\% - 9\%) = 1,5 \text{ млн руб.}$
Гарантия	Банк устанавливает размер комиссии 4% от суммы гарантии. Комиссионный доход от выдачи банковской гарантии: $50 \text{ млн руб.} * 4\% = 2 \text{ млн руб.}$

Таким образом, доход от предоставления банковской гарантии составят 2 млн руб., а от выдачи кредита – 1,5 млн руб. Доход от выдачи кредита является процентным, а от предоставления гарантии – комиссионным. Банку, безусловно, выгоднее повышать именно комиссионные доходы, так как они являются более стабильными, чем процентные доходы, и их получение не сопряжено с рисками потери стоимости вложенных средств, т.е. банк может без отвлечения денежных ресурсов получать доход в виде комиссии за выдачу определенного вида гарантии. Отсюда можно сделать вывод о том, что банки в ближайшем будущем имеют все условия и возможности для того, чтобы развивать данную услугу.

В условиях сокращения процентной маржи по кредитным операциям перед банками стоит задача сохранить и приумножить прибыль за счет других источников: развития, в т.ч. комиссионных доходов.

## Список литературы

1. Бычкова Л. Самые комиссионные банки. URL: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=2993798> (дата обращения: 01.10.2013).
2. Жаворонкова И.А. Комиссионные доходы - в центре внимания банков // Банковское обозрение. 2012. №2 (133). С. 24-29.
3. Медведев П.А. Внедрение новых банковских технологий // Межбанковское дело. 2012. № 13. С. 4-9.
4. Перспективные направления развития банков с развитой региональной сетью // Деньги и кредит. 2013. № 3. С. 12-18.
5. Посадская М.Н. Перспективы развития рынка электронных платежей // Бухгалтерия и банки. 2012. № 7. С. 11-17.
6. Самые надежные банки России на 2013 год. URL: <http://basetop.ru/samyie-nadezhnyie-banki-rossii-na-2013-god/> (дата обращения: 30.09.2013).
7. Удальцова Я. А. Банковская гарантия // Рисквик. 2012. № 7. С. 19-26.
8. Шевчук Д.И. Банковская гарантия как вид кредитного продукта // Финансовая газета. 2012. № 26. С. 4-6.