

*Анненкова М.В. ст.гр. ФК-10-2
Науковий керівник:
к.т.н., доц. каф.ЕАіФ Крилова О.В.
(Державний ВНЗ «Національний гірничий
університет», м. Дніпропетровськ, Україна)*

ПРОЦЕНТНИЙ ТА НЕПРОЦЕНТНИЙ ДОХІД БАНКУ ПРИ КРЕДИТУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасна розвиток економіки України зумовив уповільнення розвитку ринку банківських послуг, тому для більшості універсальних комерційних банків основним джерелом доходів, як процентних так і непроцентних, залишається обслуговування підприємств та наданням їм повного спектру банківських послуг, серед яких вагоме місце займає саме кредитування. На сьогодні існує необхідність пошуку більш досконалих форм взаємовідносин комерційних банків з підприємствами різних форм власності та розмірів, формування корпоративної клієнтської стратегії, що дозволяє банку розраховувати на підвищення конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі завдяки динамічній адаптації до умов сучасної економіки і вимог клієнтів.

Для економіки сучасної України велике значення має банківське кредитування підприємств, яке дає їм змогу використовувати значні позичені ресурси для розширення виробництва та обігу продукції. Кредитування підприємств як основна складова діяльності банку є суттєвим джерелом інвестицій, сприяє забезпеченню безперервності та прискоренню відтворювального процесу, зміцненню економічного потенціалу суб'єктів господарювання та спроможне зайняти головне місце в обсязі банківських операцій, що приносять дохід [1].

При формуванні процентного доходу від кредитування підприємств необхідно враховувати його структуру в розрізі джерел (внутрішні кредити, цінні папери, лізингові та інші операції), вплив на його розмір обсягу виданих позичок і процентних ставок, відносний рівень процентного доходу по окремих

видах кредитів, динаміка процентної маржі. При формуванні непроцентного доходу необхідно враховувати такі елементи, як вивчення його структури в розрізі окремих видів некредитних послуг, які безпосередньо пов'язані з видачою кредитів. На першому місці стають комісійні доходи від проведених кредитних операцій з підприємствами. Збереження і зміцнення позицій банку на ринку цих послуг спонукає банки до зміни величини елементів непроцентного доходу з метою оптимального співвідношення собівартості і ціни послуг [2].

Звернення підприємств до банківських установ на обслуговування та кредитування збільшує ймовірність встановлення тривалого і стійкого партнерства з банком, споживання клієнтом більшої кількості послуг, та отриманням банком процентного та непроцентного доходу. Але при цьому, банк несе більш високі витрати по обслуговуванню клієнтів, змушений розробляти і впроваджувати в практику індивідуальний підхід, брати участь у розвитку бізнесу клієнта, розробляти програми лояльності. Однак, доходи від обслуговування та кредитування підприємств економічно виправдовує дані заходи, а робота банку з кредитування підприємств є пріоритетною [2].

Таким чином, важливим фактором зростання процентного доходу банку є раціональна кредитна політика банку щодо кредитування підприємств та корпоративних клієнтів, у той час резервом підвищення процентного доходу банку є оптимальний склад та структура кредитного портфелю за розміром кредитів, строками, метою кредитування та сектором економіки, а також оптимальний розмір процентних ставок. До резерву зростання непроцентних доходів перш за все відноситься оптимальний розмір додаткових комісій та відсотків, а також правильний вибір стратегії управління ними.

Список літератури:

1. Гончар, В. Тенденції на ринку роздрібного кредитування [Електронний ресурс] / В. Гончар. – Режим доступу : http://smi.liga.net/articles/2012-04-13/5043314-tendants_na_rinku_rozdr_bnogo_kredituvannya.htm#. – Назва з екрану.
2. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева [и др.] ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 9-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2011. — 768 с.