

Ю. Н. Ан

## РАЗВИТИЕ РКО: БЕСПЛАТНАЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УСЛУГА ИЛИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСА, СПОСОБНОЕ ПРИНОСИТЬ ДОХОД БАНКУ?

*Статья посвящена решению вопросов формирования тарифной политики банков на расчетно-кассовое обслуживание. Рассматриваются вопросы развития РКО как отдельного направления бизнеса, способного приносить банку стабильный безрисковый доход, не столь категорично зависящий от ситуации в экономике, анализируются такие методы установления цен на банковские услуги, как затратные, рыночные, параметрические. Автор предполагает, что на фоне снижения маржи по кредитным операциям, а также нестабильности цены пассивной базы повышение комиссионного дохода становится приоритетной задачей деятельности банков, решение которой во многом зависит от размеров тарифов на РКО.*

Снижение доходности банков от кредитных операций в кризисный и посткризисный период заставило участников данного рынка обратить внимание в сторону развития РКО.

Если совсем недавно, 2-3 года назад РКО в большинстве кредитных организаций рассматривалось как дополнение к основным банковским продуктам, то сейчас расчетно-кассовое обслуживание стали воспринимать как отдельный продукт и даже как отдельное направление бизнеса. Хотя мнения о том, что РКО следует рассматривать как дополнение к кредитному продукту, существуют, и в некоторых случаях они вполне оправданы, особенно когда речь идет о корпоративных клиентах.

Следует отметить, что РКО относится к комиссионному бизнесу, кроме того, это стабильный безрисковый доход, не столь категорично зависящий от ситуации в экономике. Оценки емкости данного сектора и, соответственно, условий и перспектив работы на нем у самих банкиров заметно разнятся [2].

Увеличение доли комиссионного дохода, к которому относится доход от расчетно-кассового обслуживания, на сегодняшний день является долгосрочной стратегией многих банков. При этом размер и доля комиссионных доходов банков зависят от многих факторов, таких, как клиентская база, региональная сеть, инфраструктура обслуживания, продуктовая линейка и т.д., и, безусловно, РКО – это такой же банковский продукт, как и кредитование, услуга, за которую банк получает деньги. Другой вопрос – какая из услуг в том или ином банке преобладает в доходной части бюджета банка?

Стандартной считается доля РКО в доходной части порядка 20%, но в некоторых банках она достигает и 80%, известны банки, которые вполне успешно специализируются именно на данном виде бизнеса без масштабных кредитных программ (банк «Новый Символ»). Следовательно, РКО как услуга банка является не только самоокупаемой, но и доходной, и

немаловажное влияние на уровень дохода оказывает разработанная банком тарифная политика.

Стоимость услуг на расчетно-кассовое обслуживание в банках может различаться. Полную информацию о тарифах по расчетно-кассовому обслуживанию по банкам в данной статье представить затруднительно, так как полный перечень тарифов излагается на нескольких листах. Поэтому сравним основные тарифы, которые платит организация за открытие, ведение расчетного счета и операции по счету. Для сравнения рассмотрим 10 банков, выбор которых был сделан на основании рейтинга BANKIR.RU по остаткам средств на расчетных счетах клиентов по состоянию на ноябрь 2011 г. (см. табл. 1).

Информация о тарифах на расчетно-кассовое обслуживание получена с сайтов соответствующих банков и актуальна на 30 ноября 2011 г.

В таблице содержится информация о расчетно-кассовом обслуживании в рублях РФ. Тарифы банков на расчетно-кассовое обслуживание приведены для организаций без учета подключения к системе дистанционного банковского обслуживания (ДБО) Банк-Клиент или Интернет-Банк. В случае, если банк представляет различные тарифные планы, был выбран тарифный план на РКО, наиболее подходящий для корпоративных клиентов.

На основании представленной таблицы приблизительно можно предположить, сколько потратит организация на открытие счета и банковское обслуживание. Тарифы по банкам существенно различаются как в плане открытия счета, так и в плане ежемесячной комиссии за обслуживание. В одних банках высокая плата за открытие счета компенсируется невысокими затратами или их отсутствием за обслуживание счета («Газпромбанк», «Альфа-Банк»), в других наблюдается обратная ситуация («Банк Москвы»), в третьих уровень платы за открытие счета и его ведение находится примерно на одном уровне («Россия», «Уралсиб»). Таким образом, каждый

банк придерживается своей определенной тарифной политики, разработанной в соответствии со стратегией развития данного банка, которая зависит от того, какой акцент делает банк в своей деятельности на РКО, рассматривая его как самостоятельное направление развития бизнеса или как дополнение к кредитным операциям.

Часто в тарифах банков на расчетно-кассовое обслуживание (РКО) можно увидеть в графе «Открытие счета» или «Обслуживание счета» «Установлен тариф – бесплатно» (например, ВТБ 24, «Инвестбанк», «Газпромбанк» и др.) Термин «бесплатное расчетно-кассовое обслуживание» в настоящее время употребляется часто [1]. Но здесь важно понимать, что бесплатного РКО для банка не бывает, бесплатным оно может быть только для клиента. Полностью бесплатное РКО означает, что банк не взимает с клиента ни комиссий, ни платы за обслуживание (например, ВТБ 24). Но если банк принимает клиента на бесплатное расчетно-кассовое обслуживание, значит он либо планирует возместить свои расходы за счет более высоких тарифов по другим операциям по счету, либо данные расходы будут включены в стоимость кредитного обслуживания данного клиента, которого привлекли именно для этой операции, а РКО является лишь дополнительным требованием к клиенту, заключающимся в том, что обороты предприятия должны быть переведены в тот банк, который выдает ему кредит. Объяснение этому простое – вопросы РКО и кредитования связаны между собой довольно тесно. Предприниматели это, как правило, хорошо понимают в процессе работы с банками, так как выполнение данного требования позволяет банкам осуществлять дополнительный контроль финансового положения клиента. Действительно, аналитическим сложностям банков проще оценить платежеспособность заемщика, когда его основные обороты проходят «внутри» этой кредитной организации.

Когда клиент обслуживается в том же банке, где и кредитруется, в любой момент можно решить вопросы и о своевременной оплате, и о безакцептном списании денежных средств (в соответствии с соглашением о безакцептном списании). Хотя сейчас банки готовы кредитовать и тех клиентов, расчетный счет которых открыт в другой организации, но такие предложения по кредитам все-таки чуть дороже, потому что риск выше.

Со стороны может показаться, что банки навязывают услуги РКО желающим получить кредит. На самом деле такая связка в итоге становится выгодной и удобной самому клиенту. Во-первых, ему проще делать платежи по кредиту, во-вторых, банки, как правило, предлагают льготы по РКО клиентам, которые пользуются максимальным набором банковских продуктов. При этом открытие счета в данном случае банки стараются сделать минимально затратным.

А вот при микрокредитовании открытие расчетных счетов не всегда является целесообразным, поскольку данная категория клиентов в части РКО не

высокодоходная, и затраты на обслуживание данных клиентов зачастую превосходят доходы. Поэтому в данном случае банкам не следует ставить условие по открытию счета и переводу оборотов в банк. При кредитовании на более крупные суммы одним из условий, безусловно, является поддержание оборотов в банке, что позволяет осуществлять дополнительный контроль финансового положения клиента. При этом открытие счета в данном случае является для клиента минимально затратным.

Возвращаясь к вопросу о бесплатном расчетно-кассовом обслуживании, следует отметить, что обычно в выигрыше все-таки остается банк, поскольку получает доступ к бесплатным, в плане начисления процентов, свободным средствам клиентов, прибыль от разумного вложения которых в доходные активы значительно превышает расходы на обслуживание расчетных счетов и проведение расчетов по ним.

Кроме того, есть и обратная сторона бесплатного обслуживания для клиентов – это узкий ассортимент банковских услуг по расчетным счетам. Если просто сравнить перечни услуг по расчетному обслуживанию в банках, которые взимают плату за предоставляемые услуги, и аналогичные перечни услуг в банках, не взимающих платы за предоставляемые услуги, то хорошо видно, насколько лучше разработаны услуги платные, насколько они шире и разнообразнее. Банку, практикующему бесплатное РКО, нет необходимости развивать широкий спектр услуг. И тогда для клиента такого банка наступает момент, когда этому клиенту нужна определенная операция, которую его банк не делает, поэтому клиент вынужден обращаться в другой банк и «за отдельную плату». Бесплатное обслуживание в целом может быть выгодно только мелким клиентам с небольшими запросами. Для крупного клиента с разнообразными потребностями в расчетном обслуживании, его качествами и быстроте исполнения бесплатное РКО скорее минус, чем плюс. Крупные клиенты имеют и большие остатки на расчетных счетах; более того, остатки на счетах крупных клиентов в основном-то и составляют свободные средства, источником которых служат расчетные счета [3]. Таким образом, бесплатное РКО в общем случае имеет выгоду для мелких клиентов и не имеет выгоды для клиентов крупных.

Кроме того, если изучить тарифы банков внимательно, то можно наблюдать, что не так уж и бесплатно обойдется клиенту банка открытие расчетного счета. Так, например, некоторые банки взимают плату за изготовление и удостоверение банком копий с оригиналов документов, в тарифах на расчетно-кассовое обслуживание многих банков установлена плата за удостоверение карточки с образцами подписей и оттиска печати уполномоченным сотрудником банка. При этом у организации выбор небольшой – сделать копии самому и заверить их у нотариуса, либо все это сделать в банке.

Помимо различия в тарифах на РКО между раз-

Таблица 1

**Сравнение тарифов на РКО в валюте РФ для 10 российских банков  
(тарифы указаны для московского региона)**

Место	Банк	Место по активам	Расчетные счета, млн. руб.	Доля в обязательствах, %	Открытие счета, руб.	Обслуживание счета, руб.	Комиссия за выдачу наличных, %	Комиссия за прием и пересчет наличных, %	Комиссия за перевод средств, руб
1	Сбербанк России	1	1 084 498	13,0	на сайте не указаны тарифы				
2	«Газпромбанк»	3	477 479	26,9	2500	бесплатно	0,3-10	0,05-0,02	0-35
3	ВТБ	2	309 074	9,5	3000	1500	0,5-10	0,05-0,3	50-200
4	«Росбанк»	9	130 846	25,9	1000	500	0,3-0,5	0,3	50-150
5	«Банк Москвы»	6	125 461	13,1	1000	2000	0,5-10	0,3	100
6	«Россия»	18	119 852	45,7	1500	1500-1900	0,5-10	0,03-0,3	50-250
7	«Ситибанк»	19	105 537	45,4	на сайте не указаны тарифы				
8	«Райффайзенбанк»	10	96 313	18,7	1700	700	на сайте не указаны тарифы	0,25	на сайте не указаны тарифы
9	«Альфа-банк»	7	93 710	11,8	3300	200-400	0,2-11	0,22-0,33	25-400
10	«Уралсиб»	14	92 716	25,1	900	900	0,3-10	0,15-0,3	50-100

Таблица 2

**Сравнение тарифов на РКО в валюте РФ для 10 российских банков  
(тарифы указаны для московского региона)**

Операции по РКО	Московский филиал ОАО АКБ «Росбанк»	Омский региональный филиал ОАО АКБ «Росбанк»
Открытие расчетного счета	1000 руб.	750 руб.
Ежемесячная комиссия за ведение счета	500 руб.	400 руб.
Установка/подключение «Интернет Клиент-Банк»	0	0
Ежемесячная абонентская плата за «Интернет Клиент-Банк»	650 руб. в месяц	300 руб. в месяц
Комиссия за перевод	0,2% от суммы – мин. 50 руб., макс. 130 руб. + возмещение телеграфных расходов	40 руб. + возмещение телеграфных расходов
Внесение средств через кассу (% от суммы)	0,3	0,1
Снятие средств на зарплату	0,5% от суммы – при сумме выдачи до 1 млн. руб.; 0,4% от суммы – при сумме выдачи от 1 до 3 млн. руб.; 0,3% от суммы – при сумме выдачи 3 млн. руб. и более	0,3% от суммы
Снятие средств на прочие нужды	0,5% от суммы – при сумме выдачи до 1 млн. руб.; 0,4% от суммы – при сумме выдачи от 1 до 3 млн. руб.; 0,3% от суммы – при сумме выдачи 3 млн. руб. и более	0,5% от суммы

ными банками следует отметить и разницу комиссионного вознаграждения одного и того же банка в региональном аспекте. В таблице 2 представлены тарифы на расчетно-кассовое обслуживание Омского регионального филиала и Московского филиала ОАО АКБ «Росбанк».

На основании данных таблицы 2 можно сделать вывод, что банки приводят ценовые параметры в один порядок с региональным или городским рынком РКО, где осуществляют деятельность. Тарифные планы регулярно корректируются и находятся в рыночном поле, что позволяет банкам, не теряя основных клиентов, привлекать новых. Кроме того, банки ориентируются на уровень спроса в конкретном регионе, ведь РКО – продукт хоть и массовый, но продавать его сложнее, чем, например, потребительские кредиты.

Таким образом, исходя из проведенного анализа, следует отметить, что на сегодняшний день расчетно-кассовое обслуживание для большинства банков является услугой, на которой они зарабатывают небольшие деньги в сравнении с кредитными операциями, и комиссионный доход в общем объеме операционных доходов российских банков до сих пор невелик по сравнению с показателями, к примеру, банков Европы. Но на фоне снижения маржи по кредитным операциям, а также нестабильности цены пассивной базы, повышение комиссионного дохода становится приоритетной задачей деятельности банков, решение которой во многом зависит от размеров тарифов на РКО.

В целом тарифы банков зависят от выбранной стратегии. Когда банк только выходит на рынок или ставит себе целью завоевать крупного клиента, он может установить низкие тарифы на РКО. Но есть и иные факторы, которые не влияют на рыночную тенденцию, – индивидуальный подход банков к наиболее значимым корпоративным клиентам. Чем лучше финансовые показатели работы клиента с банком, тем ниже становятся тарифы на его обслуживание. Порой банк может значительно снизить тарифы на РКО, при этом компенсировать потери, закладывая

их в кредитную ставку или в стоимость других услуг, которыми пользуется клиент, введя высокую ежемесячную комиссию за обслуживание счета или подняв цену дополнительных услуг (выдача выписок, справок, снятие наличных с расчетного счета).

Безусловно, ряд банков предлагает предельно низкую стоимость обслуживания, зачастую ниже себестоимости, рассчитывая компенсировать свои затраты за счет кросс-продаж услуг клиентам. Однако в большинстве случаев цена РКО растет пропорционально затратам на обслуживание клиентов, что заметно в ежегодной корректировке банками своих тарифов. В ситуации оптимизации расходов на выполнение тех или иных операций зачастую отмечается даже опережающий рост цены обслуживания. Причем цена РКО зависит не только от себестоимости, но и от того, сколько клиент готов платить за обслуживание в том или ином банке, – зачастую руководители предприятий предпочитают более дорогое обслуживание, а исключительно «дешевая цена» привлекает в основном предпринимателей, которых интересуют разовые операции по счету.

И все же почти у каждого банка есть и фиксированные расценки на РКО, ведь в определенный отрезок времени какой-то компании нужна только эта услуга и больше ничего. Порой все происходит наоборот, и клиент платит за пакет услуг, в который, в том числе, входит расчетно-кассовое обслуживание.

Таким образом, при установлении тарифов на РКО необходимо учитывать затраты, которые несет банк по предоставлению данной услуги, а также изучать потребности клиентов, ведь рынок расчетно-кассового обслуживания продолжает развиваться, банки совершенствуют свои IT-системы, автоматизируют процессы обслуживания клиентов, что приводит к уменьшению стоимости операции и в свою очередь влечет за собой снижение тарифов. Но одновременно с этим банки постоянно внедряют новые сервисы для клиентов, что влечет дополнительные затраты. В итоге получается, что глобального изменения стоимости этой услуги в ту или иную сторону не предвидится.

### Библиографический список

1. Евтюхина Е. Расчетно-кассовое обслуживание теперь практически невозможно без других банковских услуг. Прежде всего – без кредитования // Банковское обозрение. 2008. № 10.
2. Макевнина В. Расчетно-кассовое обслуживание расправляет виртуальные крылья. Общая тенденция банков – переход на гибкие тарифные планы // Новые деловые вести. 2011. № 18.
3. Материалы онлайн-конференции: РКО: новые перспективы? URL: <http://bankir.ru/iconf/10312456>

---

#### Сведения об авторе:

**Ан Юлия Николаевна** – старший преподаватель кафедры менеджмента Сибирского института бизнеса и информационных технологий, e-mail: [an27091975@mail.ru](mailto:an27091975@mail.ru) (г. Омск, Российская Федерация).