

Банковские технологии

ПОСТКРИЗИСНЫЙ РОСТ ТАРИФОВ НА РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

И. Е. БЕЛЬСКИХ,

доктор экономических наук,

профессор кафедры мировой экономики

и экономической теории

E-mail: igbelvolgograd@rambler.ru

*Волгоградский государственный
технический университет*

В статье рассматривается анализ причин и последствий роста тарифов на банковские услуги на примере Волгоградской области. Отмечается, что рост тарифов в 2010 г. для корпоративного сектора может негативно сказаться на малом и среднем бизнесе. Автором рекомендуется усилить регулирование тарифов на банковские услуги антимонопольными органами.

Ключевые слова: *расчетно-кассовое обслуживание, бизнес, тарифы.*

Введение

Кризис 2008–2009 гг. оказал существенное влияние не только на экономику Российской Федерации, но и на ее финансовый сектор. В частности, по итогам 2009 г. у подавляющего большинства банков РФ сократилась балансовая прибыль. У большинства из Топ-20 отечественных банков, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», прибыль сократилась на 50 % и более [4].

Для банковского сектора экономики это означает:

- снижение банковских рейтингов;
- снижение инвестиционной привлекательности банковских учреждений;
- сокращение бонусов и премий банковскому менеджменту.

Вопрос: «Что делать?»

Необходимо оперативно ликвидировать последствия кризиса, отразившиеся на показателях банков. Главный критерий оценки эффективности менеджмента банков — это увеличение прибыли, рост собственного капитала и, соответственно, рейтингов на финансовом рынке.

Вопрос: «За счет каких резервов это можно сделать?»

Финансовые ресурсы на мировых рынках по-прежнему дороги, отечественный корпоративный сектор пытается перекредитоваться в массовом порядке, потребительское кредитование затруднено (вырос уровень безработицы, население стремится откладывать средства на «черный день» и т. д.). Государственные органы активно требуют от банков дешевых кредитов (потребительских, корпоративных, ипотечных и т. д.), целеустремленно снижая ставку рефинансирования до 8,25 %. Балансы банковских учреждений «перегружены» дорогими депозитными обязательствами перед вкладчиками (в эпоху кризиса банки привлекали вкладчиков завышенными процентами), плохими кредитами (по оценкам некоторых экспертов, они составляют до 20 % от всего банковского портфеля).

Вопрос: «Где искать резервы, подтверждающие компетентность и умение российского менеджмента решать отраслевые проблемы?»

У банковских учреждений есть три выхода:

1) борьба с издержками (самое трудное направление для любых российских управленцев);

2) поиск и реализация высокодоходных (спекулятивных) бизнес-идей (участие на рынке ценных бумаг, ожидание резких колебаний национальной валюты и т.д.);

3) увеличение доходности от традиционных банковских операций.

Расчетно-кассовое обслуживание в России: особенности организации национального бизнеса

Правительство РФ постоянно заявляет о необходимости развития малого и среднего бизнеса в России. Анализ статистических данных показывает, что в большинстве регионов страны количество предприятий по отношению к определенному количеству жителей неизмеримо меньше, чем в ЕС, Японии или США. Например, в Волгоградской области одно малое предприятие приходится на 160–170 жителей, а в Японии — на 14–16 жителей. В Италии — на 24 жителя и т.д. [3].

Почему наблюдается такая ситуация? Существует много факторов, мешающих развитию малого и среднего бизнеса. Но, главное — это наличие «бумажной» составляющей любого бизнеса. Бухгалтерия и ведение операций по учету движения материальных средств занимает на любом малом предприятии в РФ в отдельных случаях до 60 % времени менеджмента и собственников. Это требует весьма специфических прикладных знаний. О каком устойчивом развитии бизнеса в таком случае может идти речь?

Особенностью российского бизнеса является огромное количество разрешительных и отчетно-налоговых документов. История любых отечественных начинаний по сокращению количества бумаг по администрированию приводила всегда к плачевным результатам. На взгляд автора, это объясняется институциональным недоверием государства к своим гражданам и большим количеством чиновников, которым необходимо формировать «бумажную» логику (инструкции по заполнению, нормативные акты, постановления, разъясняющие письма и т.д.) как доказательство необходимости своего присутствия в системе регулирования. Поэтому презумпция невиновности налогоплательщиков в России всегда требовала и будет требовать своего обоснования.

Расчетно-кассовое обслуживание (РКО) находится в центре операционной деятельности любого предприятия. Именно в рамках этого вида

деятельности банковские учреждения страны в чем-то дублируют обязанности предприятий как налоговых агентов перед налоговыми органами.

Политика государства в этой сфере ориентирована на ограничение возможностей бизнеса иметь много расчетных счетов в разных банках. Это делается в целях облегчения контроля со стороны государства за движением денежных средств между предприятиями. Механизм этого ограничения очень прост и заключается в огромном количестве бумаг, собираемых менеджментом предприятий при открытии расчетного счета в банковском учреждении, которые лишней раз собирать никто не захочет.

Примерный список документов, необходимых для открытия расчетного счета в банке (в разных банках он может иметь дополнительные составляющие):

1) копии ОГРН, ИНН предприятия (заверенные нотариально);

2) копия Устава предприятия (заверенная нотариально или заверенная территориальной налоговой службой);

3) копия Договора об учреждении (заверенная, как правило, нотариально);

4) копия протокола (или приказа) о назначении директора (заверенная печатью организации);

5) копия приказа о назначении главного бухгалтера (заверенная печатью организации);

6) копия выписки из ЕГРЮЛ (заверенная нотариально или выданная территориальной налоговой службой);

7) письмо из Госкомстата о присвоении кодов (копия, заверенная, как правило, нотариально, или оригинал, выдаваемый территориальным органом Госкомстата за отдельную плату);

8) банковские карточки с подписями директора и главного бухгалтера (если должность предусмотрена штатным расписанием), заверенные нотариально или самим банковским учреждением;

9) заявление на открытие счета, выполненное на бланке банка.

Кроме этого, необходимо в 10-дневный срок проинформировать налоговую инспекцию об открытии счета в банке.

Временные затраты на открытие расчетного счета в РФ занимают от 5 до 15 дней. Это больше времени, чем время, необходимое для открытия бизнеса в Сингапуре или Гонконге, что весьма показательно.

Ну и зачем тогда малому или среднему предприятию открывать дополнительные счета, если это сложно и дорого?

Следствием таких сложностей по открытию расчетных счетов для российского малого и среднего бизнеса являются необоснованно высокие банковские тарифы по РКО, которые по своему значению имеют монопольный характер и требуют государственного регулирования со стороны антимонопольных органов. Любое банковское учреждение может поднимать цену на данные услуги неограниченно и постоянно, ведь малый и средний бизнес никуда не уйдет (в отличие от крупного), так как у него расчетный счет — единственный, и поменять его — значит наложить на менеджмент предприятия временные, а следовательно, и денежные издержки. И в этих условиях РКО все время дорожает. Юридические службы банков навязывают договоры, где прописаны возможности одностороннего повышения тарифов (главное для них — это за две недели предупредить клиента о повышении). И если вначале банки предупреждали о повышении тарифов по почте заказным письмом, то теперь они просто вывешивают объявление об этом в помещении банка. Даже распечатки с новыми тарифами не выдают на руки, а отсылают на сайт филиала банка. И тарифы (в частности по отдельным позициям), как правило, теперь растут ежеквартально и значительно опережают рост инфляции и стоимость производимых малым и средним бизнесом товаров и услуг.

Стоимость расчетно-кассового обслуживания в Волгоградской области

Анализ тарифной политики банков проводился по территориальному принципу (только Волгоградская область) на основе метода случайной выборки банковских учреждений по четырем видам РКО: открытие счета, стоимость ежемесячного обслуживания, стоимость платежного поручения и стоимость РКО (получение и сдача наличных денег)¹.

¹ Оказалось, что чем выше тарифы на РКО или если они формируются по каким-то скрытым от клиентов принципам, тем более информационно закрытым от исследователей будет банк. Например, на сайтах Сбербанка России (страница по РКО на сайте банка: URL: <http://www.sbrf.ru/volgograd/ru/legal/cash/account/>) и Сити-банка (в качестве примера укажем страницу головного офиса банка по вопросам РКО: URL: <http://www.citibank.ru/russia/corporate/rus/sme.htm>) по состоянию на 07.04.2010 отсутствовала информация о тарифах и стоимости РКО. Эти банки предлагают типовые договоры на ведение расчетного счета без соглашений по тарифам или предлагают заполнить онлайн-анкету. На взгляд автора, это также является нарушением российского законодательства о предоставлении информации потенциальным потребителям. Попытка автора получить от некоторых банков разрешение на публикацию выдержек открытых для потенциальных потребителей тарифных планов (речь идет в

Банковские учреждения многие услуги разделяют на составляющие, для того чтобы клиент не осознавал их реальной стоимости. Например, при открытии счета банки предоставляют прайс-лист, в котором указана относительно небольшая цена оказываемой услуги, но потом выясняется, что за отдельные составляющие услуги надо доплачивать (за экспертизу документов, за оформление карточек, за срочность и т. д.).

Рассмотрим основные параметры РКО по Волгоградской области:

1) открытие счета — от 2 000 до 5 000 руб. (причем недавно появилась и категория срочного открытия счета, за что отдельные банки требуют двойной тариф);

2) стоимость ежемесячного обслуживания — от 300 до 1 250 руб. Интересен тот факт, что *деньги за обслуживание по договору будут сниматься со счета клиента даже в том случае, если движения средств по счету не было, и деньги будут сниматься, до тех пор пока на счету есть деньги;*

3) стоимость обработки бумажного платежного поручения — от 30 до 100 руб. В 2009 г. стоимость этой операции в некоторых банках составляла от 5 до 30 руб., и тариф дифференцировался в зависимости от времени предоставления документа (до 12-00 или позже). В настоящее время отдельные банки ввели плату за перевод денег как составную часть оборотных операций (1 % от суммы перечисления или не менее величины фиксированного сбора). По валютным переводам эта сумма составляет от 150 до 1 200 руб. за платежное поручение;

4) получение и сдача наличных денег (расчетно-кассовое обслуживание). Тарифы на выдачу заработной платы довольно высокие и составляют от 0,25 до 2 % (тарифы на прочие нужды — от 3 % и в отдельных случаях тарифы могут достигать даже 10 %). Тариф на инкассацию наличных денежных средств составляет от 0,2 до 1 %, но не менее 480 руб. и выше.

Таким образом, получается, что бизнес в России платит оборотные налоги на свои операции частным банкам. В случае если в регионе представлен филиал какого-нибудь банка в единственном числе, то данное кредитное учреждение становится абсолютным монополистом. Вкладчиков защищает государство, заемщиков — законодательство, а малому и среднему бизнесу приходится изымать значительные оборотные средства на содержание своего расчетного счета.

первую очередь о «дочках» зарубежных банков) натолкнулась на негативную реакцию со стороны банков и на запрет использования наименований банков в исследовательских материалах.

Почти все банковские учреждения в феврале–апреле 2010 г. в несколько раз повысили тарифы на все анализируемые автором виды РКО на территории Волгоградской области, что, однако, не вызвало вопросов у ФАС России. Что же послужило причиной роста тарифов?

Оказывается, что в начале года резко повысил стоимость своих услуг Сбербанк России, у которого балансовая прибыль упала на 74,8 % (143,460 млрд руб.) по сравнению с 2008 г. Сбербанк России оказался лидером падения по прибыли среди Топ-20 российских банков [4], а вслед за этим монополистом стали изменять тарифную политику и остальные участники рынка. И монопольный характер рынка проявился очень сильно. Ни Федеральная служба по финансовому мониторингу, ни Федеральная служба по финансовым рынкам не отреагировали на данную ситуацию.

Например, средняя стоимость РКО для волгоградского малого предприятия (5–10 транзакций в месяц и с получением ежемесячной зарплаты (только директора и главного бухгалтера в минимальном размере – по 4 900 руб.) и ежеквартальной наличности на прочие нужды (в размере 10 000 руб.) составит за квартал около 6 000–7 000 руб. (или 24 000–28 000 руб. в год). Это является минимальной выплатой, которую малое предприятие должно выплатить банковскому учреждению.

Рост себестоимости операционной деятельности предприятий оказывает негативное влияние и на всех российских потребителей. Не только коммунальные платежи естественных монополий формируют отечественную инфляцию, но и завышенные тарифные планы банковского сектора, понесшего финансовые потери в кризис 2008–2009 гг.

Анализ деятельности банков показывает, что филиалы зарубежных банков (или банки со значительным иностранным участием) более агрессивны в своей тарифной политике. Очевидно, что их приход на рынок пришелся на сложное время и их попытка установления и сбора максимальных размеров тарифных платежей – это политика по повышению их самоокупаемости. Однако у них существует одно конкурентное преимущество – это их гибкая тарифная политика. Для крупного бизнеса предлагается один вариант тарифов, для малого бизнеса – другой, для среднего бизнеса – третий. Положительным качеством также является дополнительное сопровождение РКО другими видами услуг: осуществление овердрафта, предложение других кредитных продуктов и т.д.

Спецификой крупных российских банков с государственным участием является отсутствие гибкости в формировании тарифной политики. У этих

банков единая тарифная политика и для фермера, и для кондоминиумов, и для крупных промышленных предприятий. Это положение несправедливо для рынка банковских услуг. Современный зарубежный маркетинг – это усиление индивидуализации и адресность в предоставлении услуг. Получается, что сотрудники филиалов крупных российских банков на местах работают без инициативы и выступают послушными исполнителями единой централизованной политики банка. Но уровень конкуренции на территории России разный, регионы (по своему социально-экономическому развитию) сильно дифференцированы. Филиалы банков, если они хотят быть эффективными, обязаны проводить разную маркетинговую и ценовую политику (сохраняя при этом корпоративные ценности головного банка).

В 1994–1999 гг. в большинстве местных банков, которые были образованы для выполнения отраслевых задач (Агропромбанк, Волгопромбанк, Соцбанк и т.д.), РКО было бесплатным (для всех). Существовал только минимальный платеж за открытие счета. В конце 1990-х гг. в банках стали брать незначительный процент за выдачу наличных средств.

В середине 2000-х гг. за остатки на счетах банки платили деньги и брали символические суммы за платежи. Банки пытались оказывать бесплатные дополнительные услуги, внедряли абонентную плату за ведение счета, предлагали зарплатные проекты и т.д. Но тогда среди банков не было такой конкуренции, как сегодня [4].

В 2010 г. произошел резкий рост РКО (тарифы увеличились в несколько раз) для коммерческого сектора, хотя бюджетные организации обслуживаются по гораздо меньшей стоимости РКО.

Напрашивается вывод, что отсутствие государственного регулирования и мониторинга в сфере РКО юридических и физических лиц приводит к спекулятивному (необоснованному) завышению стоимости услуг и может вызвать в ближайшее время рост наличных платежей (минуя расчетный счет и банк) в бизнесе и экономике России. В связи с этим государство должно ужесточить контроль за банками в сфере ценообразования стоимости на свои услуги. Многовековую теорию «справедливого процента» Аристотеля и Фомы Аквинского никто в информационной экономике не отменял.

Последствия роста тарифов для малого и среднего бизнеса России

Банковский сектор (и прежде всего это крупные банки), получающий огромную финансовую

помощь от государственных финансовых институтов, обязан занимать социально ответственную позицию в обществе. Банки должны дифференцировать свои тарифные планы с учетом возможностей предприятий, их отраслевой направленности. Нельзя заставлять платить одинаковые тарифные цены малое или среднее предприятие и крупный бизнес.

Институциональная и налоговая политика формирования малого и среднего бизнеса в России должна учитывать центральное положение РКО для операционной деятельности любого бизнеса.

Рост тарифов свидетельствует о том, что банковское сообщество России не способно освоить новые и так необходимые малому и среднему бизнесу услуги, на которых можно заработать. Дорожает традиционный сегмент, без которого предприятия не могут обойтись. Необходимо развивать и формировать конкурентные условия взаимодействия бизнеса с банками. Малый и средний бизнес должен легко и недорого открывать, закрывать и обслуживать свои счета. Упрощение правил регистрации расчетных счетов и ведения РКО приведет к уважению потребностей клиентов со стороны банков, формированию корпоративной позиции удерживания клиентов из сферы малого и среднего бизнеса. На сегодняшний день наблюдается картина неравноправного партнерства. Банки беззастенчиво, но юридически грамотно навязывают свои тарифы малому и среднему бизнесу.

На территории России работает около 4,7 млн предприятий [2, с. 177]. Большинство предприятий

(по данным общероссийской организации «ОПОРА России» — около 4 млн предприятий) относятся к небольшим организациям. И если они все по минимуму заплатят по 24–28 тыс. руб. (реальный сектор платит гораздо больше) за банковское обслуживание, то малый и средний бизнес страны потеряет порядка 130 млрд оборотных рублей.

Эта сумма в разы больше той суммы, которую государство направляет на развитие этого вида бизнеса в масштабах всей страны [1]. Чем так помогать бизнесу, лучше создать нормативно-правовую базу по регламентированию агрессивно растущих банковских тарифов, которые устанавливаются в определенной степени произвольно. В этом случае предприятие малого или среднего бизнеса, осуществляющее большее количество транзакций, получит куда большую поддержку за счет собственных средств и сможет создать дополнительные рабочие места и выплачивать гораздо больший объем налогов.

Список литературы

1. Правительство поможет малому бизнесу льготами и деньгами. URL: <http://www.opora.ru/press/radio/2010/03/23/pravitelstvo-pomozhet-malomu-biznesu-lgotami-i-dengami>.
2. Россия в цифрах. 2008 / Росстат. М., 2008. 510 с.
3. Страны и регионы мира / под ред. А. С. Булатова. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. 2006. 624 с.
4. 100 крупнейших банков по итогам 2009 г. // Эксперт. 2010. № 12. С. 112.