



ТВОЙ БАНК – ТВОЙ РОСТ: КАК ВЫБРАТЬ ИДЕАЛЬНОГО ПАРТНЕРА ДЛЯ БИЗНЕСА

**д.э.н, профессор
Орлова О. Ю.
Orlova.o@unecon.ru**

Заведующая кафедрой Банки, финансовые рынки и страхование,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Доктор экономических наук, доцент

Исполнительный директор Фонда поддержки и развития – Эндаумент Фонда СПбГЭУ

Член Научно-технического Совета по рискам ПАО «Газпром»,

Эксперт Санкт-Петербургского международного экономического форума и
Международного Газового форума

Эксперт Санкт-Петербургского международного экономического форума и
Международного Газового форума

Эксперт «Клуба Первых» ПАО Сбербанк – профессионального объединения лидеров
делового сообщества - руководителей и владельцев бизнеса, включающего более 1000
участников

Опыт работы в российских и международных банках более 20 лет



БАНК КАК ДВИГАТЕЛЬ РОСТА: БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО СЧЕТ

Забудьте о представлении, что банк – это только место, где хранятся деньги и куда приходят платежи. Для малого и среднего бизнеса (МСБ) банк – это многофункциональный инструмент, который может:

- **Ускорить операции:** Электронные платежи, онлайн-банкинг, мобильные приложения.
- **Обеспечить ликвидность:** Овердрафты, кредиты на развитие, гарантии.
- **Увеличить продажи:** Эквайринг для приема карт, интернет-эквайринг.
- **Снизить издержки:** Зарплатные проекты, специальные тарифы.
- **Повысить безопасность:** Надежное хранение средств, валютный контроль



ВЫБИРАЕМ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВУЮ ФОРМУ: САМОЗАНЯТНОСТЬ



ПРЕИМУЩЕСТВА

- можно зарегистрироваться онлайн через приложение «Мой налог» на телефоне — достаточно скана паспорта и ИНН, нет госпошлин
- не нужно платить фиксированные страховые взносы, как у ИП
- низкие налоги: 4 % с доходов при работе с физлицами и 6 % при работе с организациями и ИП
- нет никакой отчетности
- не нужны онлайн кассы, вместо этого самозанятые формируют в приложении чеки и передают своим клиентам
- нет ответственности по обязательствам собственным имуществом (чаще всего оплата поступает по факту продажи товара/выполнения работы/оказания услуги)

НЕДОСТАТКИ

- нельзя нанимать работников по трудовым договорам, только по гражданско-правовым
- доход сильно ограничен — максимум 2,4 млн рублей в год
- нельзя перепродавать товары, продавать подакцизные и маркированные товары, работать по агентским договорам, добывать полезные ископаемые и осуществлять некоторые другие виды деятельности
- нет выбора системы налогообложения

ВЫБИРАЕМ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВУЮ ФОРМУ: ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ



ПРЕИМУЩЕСТВА

- простота регистрации и снятия с налогового учёта
- не нужен уставный капитал
- минимальный пакет документов для начала деятельности
- единолично управляет бизнесом и распоряжается выручкой
- ИП может вести учет в упрощенном порядке и применять специальные режимы налогообложения (УСН, ПСН)
- Вклады и счета включены в Систему страхования вкладов по аналогии с физ. лицами

НЕДОСТАТКИ

- ИП — единоличный управляющий, отвечает по обязательствам всем своим имуществом (жилье, автомобили, предметы домашней обстановки и пр.), лично несет административную и уголовную ответственность
- ограниченный выбор видов деятельности, недоступность лицензируемых видов
- нельзя делить, продавать и оставлять в наследство бизнес



ВЫБИРАЕМ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВУЮ ФОРМУ: ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ



ПРЕИМУЩЕСТВА

- нет ограничений по видам деятельности
- можно применять специальные режимы налогообложения
- по обязательствам ООО учредители отвечают только своей долей в уставном капитале
- потенциал для роста компании
- бизнес продается и покупается
- можно привлекать инвесторов

НЕДОСТАТКИ

- сложная регистрация: требуется много документов, достаточно крупная пошлина (4000 рублей), юридический адрес, устав и пр.
- минимальный уставный капитал 10 000 рублей должен быть внесен деньгами
- высокие штрафы и серьезная ответственность за уголовные и административные нарушения
- обязательно нужны расчетный счет и онлайн-касса
- необходимо вести бухгалтерский учет и периодически сдавать в госорганы отчетность
- сложно распоряжаться выручкой в собственных целях — дивиденды и зарплата облагаются налогами
- субсидиарная ответственность

ВЫБОР БАНКА-ПАРТНЕРА: ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ

Надежность и репутация:

- Стабильность банка на рынке, отзывы других предпринимателей, его место в рейтингах.
- Почему важно: Вы доверяете банку свои средства и финансовые операции. Вам нужен партнер, который не подведет.
- Как проверить: информация на сайтах: cbr.ru, banki.ru, отзывы на специализированных форумах

Стоимость обслуживания (тарифы):

- Комиссии за РКО, платежи, эквайринг, кредиты и другие услуги.
- Почему важно: Прямые расходы. Нужно выбрать оптимальный пакет, который не будет «съедать» вашу прибыль.
- Как проверить: Внимательно изучите тарифные планы разных банков. Часто банки предлагают пакетные решения для МСБ, которые могут быть выгоднее, чем оплата каждой услуги по отдельности (сайт sravni.ru)



ВЫБОР БАНКА-ПАРТНЕРА: ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ

Удобство и технологичность:

- Качество онлайн-банкинга, мобильного приложения, скорость обработки операций, возможность интеграции с вашей бухгалтерией
- Почему важно: Это ваш «офис в смартфоне». Чем удобнее и быстрее вы можете управлять финансами, тем больше времени останется на развитие бизнеса
- Как проверить: Попросите демо-доступ к онлайн-банку, почитайте отзывы о мобильном приложении, оцените его функционал

Наличие специальных программ и предложений:

- Льготные тарифы для стартапов, бонусы для определенных отраслей, программы лояльности
- Почему важно: Могут значительно снизить ваши расходы или дать дополнительные преимущества



ВЫБОР БАНКА-ПАРТНЕРА: ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ

Дополнительные возможности и бонусы из пакета услуг:

- **Помощь в регистрации.** Банк бесплатно соберёт документы для открытия ИП и отправит их в налоговую.
- **Услуги онлайн-бухгалтерии.** Рассчитает налоги и взносы и напомнит, когда их заплатить государству
- **Комплаенс.** Банковский ассистент подскажет, как снимать наличные и переводить деньги на личные счета, чтобы у банка и контролирующих органов не возникало вопросов.
- **Дополнительные сервисы.** Это могут быть бесплатные консультации юристов по бизнес-вопросам или ведению переговоров, сопровождение при работе с маркетплейсами, выпуск электронной подписи.



ВЫБОР БАНКА-ПАРТНЕРА: ЧЕК ЛИСТ

- ✓ надежность
- ✓ наличие бесплатного тарифа на начальном этапе
- ✓ разнообразие тарифов для разных видов бизнеса
- ✓ качество онлайн-банка и мобильного приложения
- ✓ продолжительность операционного дня для проведения расчетов с клиентами, график работы онлайн-чата, качество техподдержки
- ✓ наличие дополнительных сервисов — удаленная регистрация бизнеса, ЭДО, онлайн-бухгалтерия, проверка контрагентов и т. д.
- ✓ эквайринг и его тарифы
- ✓ возможность бесплатных переводов на банковские карты физлицам



ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ СЧЕТА

Список документов может незначительно отличаться в зависимости от банка и вашей организационно-правовой формы (ИП или ООО). Базовый комплект обычно включает:

Для индивидуальных предпринимателей (ИП):

- ✓ заявление или заявка на сайте
- ✓ заполненная анкета
- ✓ выписка из ЕГРИП
- ✓ нотариально заверенная ксерокопия документа о постановке на учет в Росстате
- ✓ заверенная копия паспорта
- ✓ лицензии и разрешения (если требуются)

Для Обществ с ограниченной ответственностью (ООО) и других юридических лиц:

- ✓ Устав организации
- ✓ Протокол (или решение) об учреждении юридического лица
- ✓ Свидетельство ОГРН или лист записи ЕГРЮЛ (Единого государственного реестра юридических лиц)
- ✓ ИНН
- ✓ Паспорта учредителей, руководителя и главного бухгалтера
- ✓ Документы, подтверждающие полномочия руководителя (протокол о назначении, приказ)
- ✓ Лицензии (если деятельность лицензируется)
- ✓ Сведения о финансовом положении (для кредитных продуктов)
- ✓ Договоры аренды офиса (или свидетельство о праве собственности)



Выбирая тариф РКО, обращайте внимание на:

- ✓ стоимость подключения
- ✓ абонентскую плату
- ✓ бонусы (например, кэшбэк или процент на остаток)
- ✓ лимиты на внесение и снятие наличных
- ✓ тарифы на операции
- ✓ тип бизнеса, для которого предназначен тот или иной пакет услуг
- ✓ длительность операционного дня
- ✓ комиссии за переводы физлицам
- ✓ возможность подключения зарплатного проекта и т.д.



БЕСПЛАТНЫЙ СЧЕТ ДЛЯ БИЗНЕСА: В ЧЕМ ПОДВОХ?

«0 ₽ в месяц» — но с лимитом на операции

Бесплатно только базовое обслуживание, например, до 3–10 исходящих платежей в месяц. Всё, что сверху — оплачивается отдельно. Если у вас десятки контрагентов, бесплатный счёт быстро превращается в дорогой.

Бесплатно только на старте

Многие банки дают нулевую абонентскую плату на первые 2–6 месяцев, чтобы втянуть предпринимателя в экосистему. Потом включается стандартная плата — 490–1500 ₽ в месяц, иногда автоматически.

Бесплатно при обороте или остатке

«0 ₽, если на счёте не менее 100 тыс.» или «если ежемесячный оборот — от 300 тыс. ₽». Не выполняете условия — счёт становится платным.

Бесплатно при подключении других продуктов

Например, открыли счёт и оформили бизнес-карту, зарплатный проект или онлайн-бухгалтерию — тогда плата не берётся. Но фактически вы оплачиваете это другими способами.

Акции с «кэшбэком» или подарками

«3 месяца бесплатно + возврат комиссии при переводах» — красиво, но чаще всего действует только при обороте или при активном использовании других услуг.



СКРЫТЫЕ КОМИССИИ, О КОТОРЫХ ЧАСТО ЗАБЫВАЮТ

Иногда предприниматели узнают о них случайно — когда видят списание за «лишний платёж», за выпуск карты или за подключение эквайринга. Чтобы не попасть в эту ловушку, полезно заранее понимать, какие комиссии чаще всего прячутся в тарифах:

- ограниченное число бесплатных операций в месяц
- комиссии за переводы на личные карты и на счета физлиц
- платные валютные операции (спред и фиксированные сборы)
- ограничения по снятию и внесению наличных
- плата за подключение эквайринга или интернет-банка
- стоимость дополнительных карт для сотрудников
- комиссии за API, бухгалтерию, выписки и интеграции
- автоматическое изменение тарифа при изменении оборота
- комиссия за закрытие счёта или досрочное расторжение договора

Банки редко афишируют эти пункты в рекламе, но они всегда указаны в тарифном плане мелким шрифтом.



КОГДА БЕСПЛАТНЫЙ СЧЕТ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВЫГОДЕН, А КОГДА ПРЕВРАЩАЕТСЯ В ПЕРЕПЛАТУ



- *Небольшой бизнес или фрилансер.* До 5–10 исходящих платежей в месяц, без наличных, без валютных операций — идеальный сценарий для бесплатного РКО
 - *Работа через эквайринг в одном банке.* Если у вас интернет-магазин, и вы используете эквайринг того же банка, часть операций может идти без комиссии
 - *Тестовый запуск бизнеса.* Пока обороты невелики и неизвестно, как часто придётся делать платежи, бесплатный счёт помогает «прощупать почву»
 - *Использование экосистемы банка.* Когда вы подключаете другие продукты (например, зарплатный проект или овердрафт), бесплатный тариф может стать дополнительным бонусом
- У вас много контрагентов, и число исходящих платежей превышает лимит
 - Вы регулярно снимаете наличные — даже 1% комиссии при частых операциях заметно бьёт по прибыли
 - Нужны валютные расчёты или переводы за рубеж — тарифы тут всегда выше
 - Вы растёте и автоматизируетесь — API, массовые выгрузки, интеграции 1С становятся платными
 - Важно быстрое обслуживание и персональный менеджер — в бесплатных пакетах это недоступно

10 СКРЫТЫХ ЛОВУШЕК БИЗНЕС-СЧЕТОВ: ЧЕК ЛИСТ

- ✓ **Лимит на бесплатные операции.** Бесплатно только первые 3–10 платежей. Остальные — по 50–200 ₽ за каждый
- ✓ **Бесплатно «пока что».** Акция действует 1–6 месяцев, потом включается абонплата
- ✓ **Оборотное условие.** Бесплатно — только если на счёте оборот от 100–300 тыс. ₽ в месяц
- ✓ **Плата за переводы физлицам.** Переводы подрядчикам или на личные карты — с комиссией 1–2%
- ✓ **Ограничения на наличные.** Бесплатное снятие — до 100 тыс. ₽. Дальше — процент с суммы
- ✓ **Дорогой эквайринг.** Счёт бесплатный, но комиссия за приём карт — 1,5–2,5% с оборота
- ✓ **Платные «допы».** Онлайн-бухгалтерия, API, выписки, смс — нередко отдельная услуга
- ✓ **Автоматический переход на платный тариф.** После акции или изменения оборота тариф меняется без уведомления
- ✓ **Комиссии за валюту и переводы за границу.** Курс хуже биржевого, а комиссия может достигать до 1–3%
- ✓ **Заккрытие счёта и документы.** За закрытие, выписку или перевыпуск могут взять 300–1000 ₽



БЛОКИРОВКА СЧЕТОВ: КТО И ПОЧЕМУ БЛОКИРУЕТ СЧЕТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



Заблокировать расчетный счет могут сразу несколько инстанций - каждая по своим основаниям.

Банк – при подозрении на совершение сомнительной операции в рамках Закона № 115-ФЗ «О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем»

Федеральная налоговая служба (ФНС) – за неуплату налогов, штрафов, пени или не сданную в срок отчетность

Федеральная служба судебных приставов (ФССП) – по исполнительным производствам: от алиментов, до задолженности поставщикам и подрядчикам

Федеральная таможенная служба (ФТС) – задолженность по таможенным платежам

Суд – если в отношении предпринимателя или его контрагентов возбуждено уголовное дело

Блокировка может быть полной, когда запрещены любые операции по счету, или частичной, например – арест только суммы долга

БЛОКИРОВКА СЧЕТОВ по 115-ФЗ

*Проверка по 115-ФЗ касается не статуса клиента, а его операций.
Банк реагирует, когда действия выбиваются из привычного профиля.*

Физическое лицо попадает под блокировку, если на счёт приходят крупные суммы без понятного источника. И наоборот, уходят со счёта. Подозрительными могут показаться многочисленные переводы незнакомым людям или снятие крупных сумм наличных вскоре после поступления.

ИП привлекает внимание, когда обороты резко растут без объяснений, платежи не совпадают с видами деятельности и ОКВЭДами. Кроме того, проверка возможна при большом количестве переводов внутри связанных лиц или при несоответствии расходов налоговой отчётности.

Юридические лица попадают в зону риска, если используют транзитные схемы или дробят платежи, работают с контрагентами из стран с высоким уровнем риска или не могут подтвердить действующую суть операций актами и чеками. Банку важно видеть, что бизнес ведёт понятную деятельность с реальными клиентами, договорами и экономическим смыслом операций.



ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ БЛОКИРОВКИ СЧЕТОВ

- Транзитные операции «не имеющие экономического смысла»
- Массовые снятия наличных и мелкие платежи
- Регулярные переводы на счета физических лиц
- Сотрудники регулярно снимают наличные с бизнес карт
- Фирма платит за товары и услуги, не связанные с её видами деятельности согласно ОКВЭД
- Назначения платежей в документах компании некорректные или неполные
- У компании нет платежей в бюджет, низкий уровень налоговой нагрузки (менее 1% от оборота)
- Расчеты с подозрительными контрагентами. Внимание обращают на:
 - «фирмы-однодневки», которые зарегистрированы без цели ведения реальной деятельности: без офиса, сайта, сотрудников и цифр в отчётности;
 - минимальный уставный капитал и отсутствие реальных активов;
 - отсутствие налоговой истории — компания не платит налоги или сдаёт пустую отчётность;
 - риски по юрисдикции — например, контрагент зарегистрирован в офшоре или стране с повышенным уровнем риска;
 - связи с другими участниками схем — тех же владельцев, директоров или аффилированные компании.



ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТОВ: ПОЛЕЗНЫЕ СЕРВИСЫ



- ФНС — «Прозрачный бизнес» - реквизиты (ИНН, ОГРН), сведения из ЕГРЮЛ и ЕГРИП, уставный капитал, адрес регистрации, сведения о налоговых нарушениях, массовые адреса, дисквалифицированные лица, бухгалтерская отчётность.

Особенности: база официальная, охватывает почти все юрлица и ИП РФ.

- Федресурс (fedresurs.ru) - банкротства, ликвидации, уведомления о залоге имущества и крупных сделках.

Особенности: обязательный источник для проверки финсостояния компаний.

- ФССП — Банк данных исполнительных производств - долги компании или её руководителей.

Особенности: помогает выявить должников и «проблемные» фирмы.

- Картотека арбитражных дел (kad.arbitr.ru) - судебные дела с участием компании (в качестве истца или ответчика)

Особенности: можно оценить историю споров, долги, конфликтность партнёра.

- Росстат (statreg.gks.ru) - бухгалтерская и статистическая отчётность.

- Роспатент - зарегистрированные товарные знаки и патенты, если важно убедиться в законности использования бренда.

- Банк России (cbr.ru) - лицензии банков, МФО, страховых компаний; сведения об отзыве лицензий, полезно для проверки финансовых организаций.

- Zakupki.gov.ru - участие в тендерах и госзакупках для того, чтобы понять, насколько компания активна на рынке и имеет ли госзаказы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ВАШ БАНК – ВАШ ПАРТНЕР НА ПУТИ К УСПЕХУ

- **Активно используйте технологии:** Ваш онлайн-банк и мобильное приложение – это не просто инструменты для платежей. Это ваш аналитический центр. Используйте их для получения детализированных выписок, анализа денежных потоков, прогнозирования. Ищите банки, предлагающие интеграцию с вашей бухгалтерской программой или CRM – это сэкономит вам часы рутины.
- **Заглядывайте в будущее:** При выборе банка подумайте, какие услуги могут понадобиться вам через год-два, когда ваш бизнес вырастет. Сможет ли этот банк предложить вам валютные операции, более крупные кредиты на развитие, специальные программы для экспортеров или инновационных проектов? Лучше сразу выбирать партнера, который сможет масштабироваться вместе с вами.
- **Будьте финансово грамотными и прозрачными:** Регулярно анализируйте выписки, понимайте свою финансовую динамику, держите в порядке отчетность. Это не только поможет вам принимать лучшие бизнес-решения, но и укрепит доверие банка к вашему бизнесу, что критически важно при запросе кредитов или других форм финансирования. Особое внимание уделяйте требованиям законодательства (например, 115-ФЗ), чтобы избежать блокировок счета.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ВАШ БАНК – ВАШ ПАРТНЕР НА ПУТИ К УСПЕХУ

- **Изучайте экосистему банка:** Многие современные банки предлагают не только финансовые услуги, но и целые «экосистемы» для бизнеса: образовательные программы, доступ к партнерским скидкам на различные сервисы (юридические, маркетинговые, облачные), платформы для нетворкинга с другими предпринимателями. Используйте эти возможности для расширения своих знаний и контактов.
- **Будьте открыты для инноваций:** Мир финансов быстро меняется. Изучайте новые финтех-решения, которые могут автоматизировать рутину или предложить новые способы привлечения клиентов (например, моментальные платежи по QR-коду). Используйте возможности цифровых инвестиционных платформ

Выбор банка – это не одноразовое решение, а процесс построения долгосрочных отношений. Он должен быть осознанным и продуманным. Не торопитесь, сравнивайте, задавайте вопросы, читайте мелкий шрифт.

Помните, что банк – это не просто набор услуг, это ваш финансовый тыл, который может либо замедлить, либо ускорить развитие вашего бизнеса.

