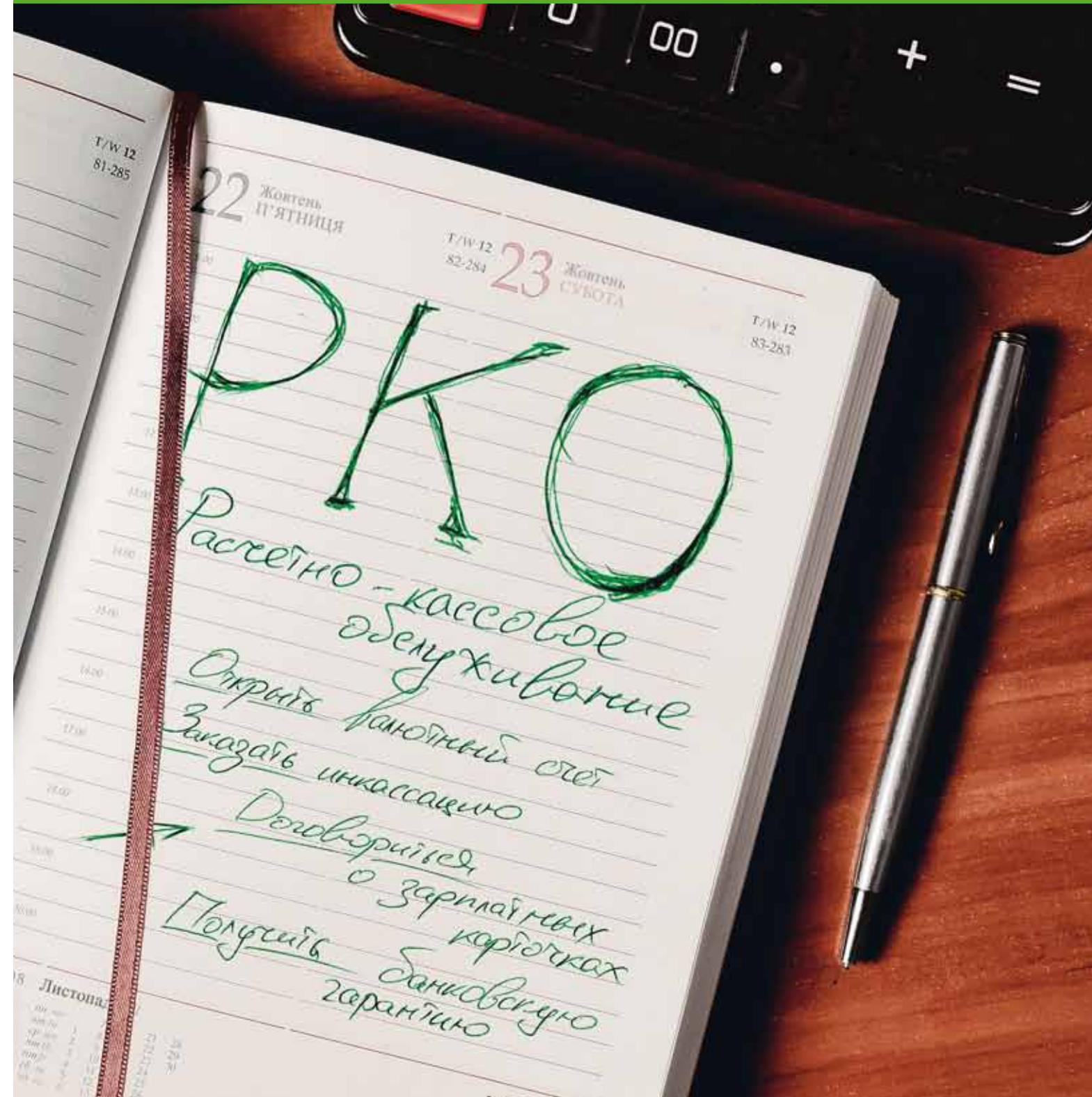


М
С
Б

ЖУРНАЛ
ДЛЯ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО
БИЗНЕСА

2010'1



Адреса региональных отделений ОТП Банк

ОТП Банк был основан в 1949 году в Венгрии как государственный сберегательный и коммерческий банк. Сегодня ОТП – финансовая группа с дочерними банками в Болгарии, Хорватии, Черногории, Румынии, России, Сербии, Словакии и Украине. ОТП Group обслуживает более 11 млн. клиентов.

Филиалы, отделения и представительства ОТП Банк есть во всех областных центрах Украины. Справочный центр (круглосуточно): 0 800 300 0 500 (звонки со стационарных телефонов в Украине – бесплатные).

Отделение	Контактная информация	Отделение	Контактная информация
г. Днепропетровск	49030, г. Днепропетровск, ул. Артема, 20 т.:(056) 770-72-00	г. Сумы	40030, г. Сумы, ул. Красная площадь, 5 т.:(0542) 67-13-43/63
г. Донецк	83001, г. Донецк, ул. Розы Люксембург, 12-А т.:(062) 345-36-01	г. Полтава	36039, г. Полтава, ул. Пушкина, 28 т.:(0532) 61-31-49
г. Запорожье	69063, г. Запорожье, пр. Ленина, 66 т.:(061) 769-39-28	г. Тернополь	46000, г. Тернополь, ул. Ноябрьская, 7 т.:(0352) 47-04-11
г. Одесса	65026, г. Одесса, ул. Бунина, 10 т.:(0482) 30-53-67	г. Черкассы	18000, г. Черкассы, ул. Лазарева, 6 т.:(0472) 33-99-84/89
г. Николаев	54055, г. Николаев, ул. Садовая, 10 т.:(0512) 58-14-12	г. Житомир	10009, г. Житомир, ул. Черняховского, 8 т.:(0412) 42-26-60/74
г. Львов	79005, г. Львов, ул. И. Франко, 20 т.:(0322) 240-94-60	г. Кировоград	25006, г. Кировоград, ул. Декабристов, 6 т.:(0522) 35-66-86
г. Харьков	61002, г. Харьков, ул. Сумская, 56, т.:(057) 759-12-62	г. Хмельницкий	29019, г. Хмельницкий, ул. Нижняя Береговая, 35 т.:(0382) 70-14-94
г. Ужгород	88018, г. Ужгород, ул. Киевская Набережная, 2 т.:(0312) 67-91-15	г. Ровно	33000, г. Ровно, ул. Грушевского, 42-Б т.:(0362) 69-55-54
г. Винница	21032, г. Винница, ул. Киевская, 38-А т.:(0432) 52-58-52	г. Херсон	73025, г. Херсон, ул. Ленина, 23 т.:(0552) 46-48-81
г. Луганск	91016, г. Луганск, ул. Т. Г. Шевченко, 4 т.:(0642) 33-07-10	г. Ивано-Франковск	76018, г. Ивано-Франковск, ул. П. Орлика, 8 т.:(0342) 71-59-14
г. Луцк	43025, г. Луцк, ул. Л. Украинки, 53 т.:(0332) 74-65-00	г. Черновцы	58000, г. Черновцы, ул. Доброго, 7 т.:(0372) 55-86-93
г. Симферополь	95000, г. Симферополь, пр. Кирова, 24 т.:(0625) 54-97-50	г. Чернигов	14000, г. Чернигов, ул. Гетьмана Полуботка, 18 т.:(0462) 65-34-68

Отделения в г. Киеве и Киевской области

Отделение	Контактная информация	Отделение	Контактная информация
Отделение «Михайловское»	01001, г. Киев, ул. Михайловская, 2 т.:(044) 247-45-52	Отделение «Голосеевское»	03040, г. Киев, ул. 40-летия Октября, 68 т.:(044) 495-60-72
Отделение «Бессарабское»	01004, г. Киев, ул. Б. Васильковская, 9/2 т.:(044) 492-06-09	Отделение «Десятинное»	01025, г. Киев, ул. Большая Житомирская, 8/14 т.:(044) 495-60-81
Отделение «Печерское»	01133, г. Киев, ул. Щорса, 44 т.:(044) 247-45-69	Отделение «Старокиевское»	01133, г. Киев, ул. Кутузова, 12 т.:(044) 493-97-50
Отделение «Оболонское»	04210, г. Киев, ул. Тимошенко, 18 т.:(044) 247-45-60	Отделение «Ярославское»	04071, г. Киев, ул. Ярославская, 47/29 т.:(044) 495-05-13
Отделение «Сенное»	01054, г. Киев, ул. О. Гончара, 62 т.:(044) 490-04-20	Отделение «Золотые Ворота»	01030, г. Киев, ул. Б. Хмельницкого, 30/10 т.:(044) 495-05-23
Отделение «Подольское»	04071, г. Киев, ул. Константиновская, 15 т.:(044) 495-06-92	Отделение «Святошинское»	03115, г. Киев, пр-т Победы, 128/2 т.:(044) 495-06-96
Отделение «Политехническое»	03055, г. Киев, пр-т Победы, 29 т.:(044) 492-38-95	Отделение «Красноармейское»	03150, г. Киев, ул. Большая Васильковская, 116 т.:(044) 495-05-26
Отделение «Русановское»	02002, ул. Р. Окипной, 4 т.:(044) 492-38-93	Отделение «Дмитриевское»	01054, г. Киев, ул. Дмитриевская, 37-А т.:(044) 495-06-95
Отделение «Софиевское»	01001, г. Киев, ул. Софиевская, 12 т.:(044) 495-60-87	Отделение «Соборное», г. Белая Церковь	09100, г. Белая Церковь, ул. Гагарина, 11 т.:(0456) 32-96-05
Отделение «Владимирское»	01032, г. Киев, б-р Т. Шевченко, 38/40 т.:(044) 459-05-01	г. Васильков	08600, г. Васильков, ул. Гоголя, 5 т.:(04471) 2-51-60
Отделение «Стретенское»	04053, г. Киев, ул. Артема, 52 т.:(044) 495-60-70	г. Бровары	07400, г. Бровары, ул. Независимости, 3 т.:(044) 495-06-98
Отделение «Отрадное»	03124, г. Киев, б-р Лепсе, 29 т.:(044) 495-60-74		
Отделение «Сырецкое»	04112, г. Киев, ул. Е. Телиги, 11 т.:(044) 495-60-76		



Уважаемый читатель!

Вы держите в руках первый номер специализированного практического издания ОТП Банк для предпринимателей. Журнал создан для того, чтобы небольшие компании и частные предприниматели могли получать полезную информацию и рекомендации о финансовых услугах и продуктах.

ОТП Банк готов предоставить в распоряжение предпринимателей и руководителей предприятий не только традиционные банковские услуги, но также необходимые и полезные консультации от лучших своих специалистов и экспертов. Таким образом, банк намерен не только оставаться Вашим надежным партнером и помощником, но и поддерживать Ваши усилия в повышении эффективности ведения бизнеса.

В странах Центральной и Восточной Европы малый и средний бизнес сегодня обеспечивает около 90% всех рабочих мест и около 60% ВВП. В Украине эти показатели в разы меньше. Наш банк прекрасно осознает ту важнейшую роль, которую играют представители малого и среднего бизнеса в развитии национальной экономики.

Вместе с тем, отечественные банки только недавно начали предлагать небольшим компаниями и частным предпринимателям специализированные продукты и услуги. Количество таких сервисов со временем будет только повышаться, а выбор — становиться все более широким. Поэтому предпринимателям надо правильно ориентироваться в этих услугах, чтобы эффективно ими пользоваться для развития своего бизнеса. Наш журнал поможет Вам в решении данной задачи. Он станет Вашим советчиком, помощником и партнером.

У нас впереди — долгосрочные и взаимовыгодные партнерские отношения!

С уважением
ВОРОНЮК ЮРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,
 начальник Управления по работе
 с предпринимателями малого и среднего бизнеса

«Журнал для малого и среднего бизнеса»
 №1, ноябрь 2010

Журнал подготовлен и выпущен
 ООО «Издательский дом
 «Украинский медиа холдинг»
 по поручению
 АО «ОТП Банк»



Председатель правления
 АО «ОТП Банк»
Дмитрий Зинков

Редакционная коллегия
Юрий Воронюк
Ангелина Деревлева
Александр Крамаренко

Руководитель проекта
Мария Онищенко

Выпускающий редактор
Ангелина Деревлева

Арт-директор
Сергей Свидро
 Дизайнер
Андрей Чекерес

Адрес редакции:
 г. Киев, Куреневский пер., 17 Г
 (044) 207-9700
 Все права принадлежат
 АО «ОТП Банк»
 и ООО «Издательский дом УМХ».

Перепечатка без письменного
 разрешения запрещена. При ис-
 пользовании материалов ссылка

на «Журнал для малого и средне-
 го бизнеса» обязательна.

Свидетельство
 о государственной регистрации
 КВ № 17061 — 5831Р
 выдано МЮ Украины 10.09.2010
 Номер заказа 10-6366
 Подписано к печати 25.10.2010
 Отпечатано в типографии
 «Новый Друк»:

г. Киев,
 ул. Магнитогорская, 1
 Тираж: 12000 экз.
 Распространяется
 бесплатно

Финансовый рычаг

Предприятия малого и среднего бизнеса уже сегодня могут получить от банков намного больше поддержки, чем имели еще вчера. Перечень доступных малому бизнесу услуг быстро расширяется, а тарифы на них – снижаются.

Предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ) играют все более существенную роль в создании новых рабочих мест и наращивании валового национального продукта (ВВП). Особенно велика их роль в развитых государствах.

В 30 странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и имеющих высокий уровень дохода, на предприятия МСБ приходится более двух третей рабочих мест в сфере официальной занятости. Речь идет о предприятиях, насчитывающих до 250 работающих (см. «Средние показатели...»). Вклад в создание ВВП также подтверждает экономическую значимость этих предприятий. По оценкам IFC (Международной финансовой корпорации, МФК), в странах с высоким уровнем дохода и в некоторых по средним на долю этого сектора приходится более половины совокупно-внутреннего продукта.

Место малого и среднего бизнеса в экономиках разных стран

Типы предприятий	Доля предприятий в ВВП страны		
	Страны с низким уровнем дохода	Страны со средним уровнем дохода	Страны с высоким уровнем дохода
Неформальный сектор	47%	30%	13%
Малые и средние предприятия	16%	39%	51%
Прочие предприятия	37%	31%	36%

Средние показатели продаж, используемые банками для определения МСБ

Размер предприятия	Минимальный объем продаж, дол. США	Максимальный объем продаж, дол. США
Малое	200 тыс.	4 млн.
Среднее	2 млн.	16 млн.

Источник: IFC

К ЧЕМУ СТРЕМИМСЯ

Впечатляющие результаты достигнуты не на пустом месте — за ними стоит многолетняя работа правительств развитых государств по стимулированию малого и среднего бизнеса. В частности, в США Закон о малом бизнесе действует с 1953 года. Согласно ему была создана существующая до сих пор Администрация по делам малого бизнеса. Эта структура предоставляет займы малому бизнесу — и прямо, и опосредованно. Она также выступает в роли генерального подрядчика по заказам федерального правительства на поставку товаров и услуг. Для ис-

полнения таких подрядов Администрация по делам малого бизнеса, в свою очередь, размещает соответствующие заказы у субъектов малого бизнеса.

Данная Администрация кредитует опекаемых ею субъектов предпринимательства — как прямо (на срок до 15 лет), так и совместно с частными банками (обычно — на срок до 5 лет). Также Администрация гарантирует займы, получаемые малыми предприятиями у частных банков. В последние годы значимость гарантийной программы, а значит, и роль частных банков в реализации программ государственной поддержки предпринимателей быстро росла.

И сейчас центр тяжести такой поддержки переместился от прямого кредитования государством к гарантированию частных кредитов малому бизнесу. Уже до 90% стоимости подобных ссуд и кредитов гарантируются Администрацией по делам малого бизнеса.

Весьма схожую с американской политику проводит ЕС: здесь активно финансируются за государственный счет программы по субсидированию низких кредитных ставок, гарантированию займов и развитию лизинга.

В развивающихся странах, к которым пока принято относить Украину, ситуация не столь хороша. Доля ВВП, приходящаяся на малый и средний биз-



нес, в разы меньше (см. «Место малого и среднего бизнеса...»). Хотя именно Украина остро нуждается в опережающем развитии малого и среднего бизнеса. Так как небольшие и частные предприятия играют очень важную роль в обеспечении экономической диверсификации и социальной стабильности. Малый и средний бизнес — это та основа, на которой прочно стоит экономика в целом.

ОТКРЫВАЕМ ВОЗМОЖНОСТИ

Несмотря на столь важное значение для экономики, даже в развитых странах малые и средние предприятия постоянно сталкиваются с серьезными проблема-

ми во взаимоотношениях с финансовыми учреждениями. Банки далеко не всегда отвечают запросам малого и среднего бизнеса. Из-за этого малый бизнес испытывает серьезные затруднения при получении качественных финансовых услуг, а особенно — при доступе к финансированию. Как следствие, малые и средние предприятия не могут в нужной мере повысить производительность и конкурентоспособность своего бизнеса. Поэтому у них оказываются связанными руки при выходе на новые рынки и найме новых квалифицированных работников.

Таким образом, доступ малого и среднего бизнеса

к качественным финансовым услугам и финансированию — проблема интернациональная. Тем ценнее усилия украинских банков, которые разворачивают программы, ориентированные на нужды малых и средних предприятий.

Банк, открытый к сотрудничеству с МСБ, реализует последовательную политику. Он ведет своего клиента от расчетно-кассового обслуживания к предоставлению прямых инвестиций в капитал. Как это происходит, видно в диаграмме «Эволюция отношений банк — МСБ».

От перехода на расчетно-кассовое обслуживание до получения инвестиций на развитие бизнеса совсем

Словарик банковских продуктов и услуг:

Расчетно-кассовое обслуживание (РКО) — набор банковских услуг для субъектов хозяйствования, который может включать:

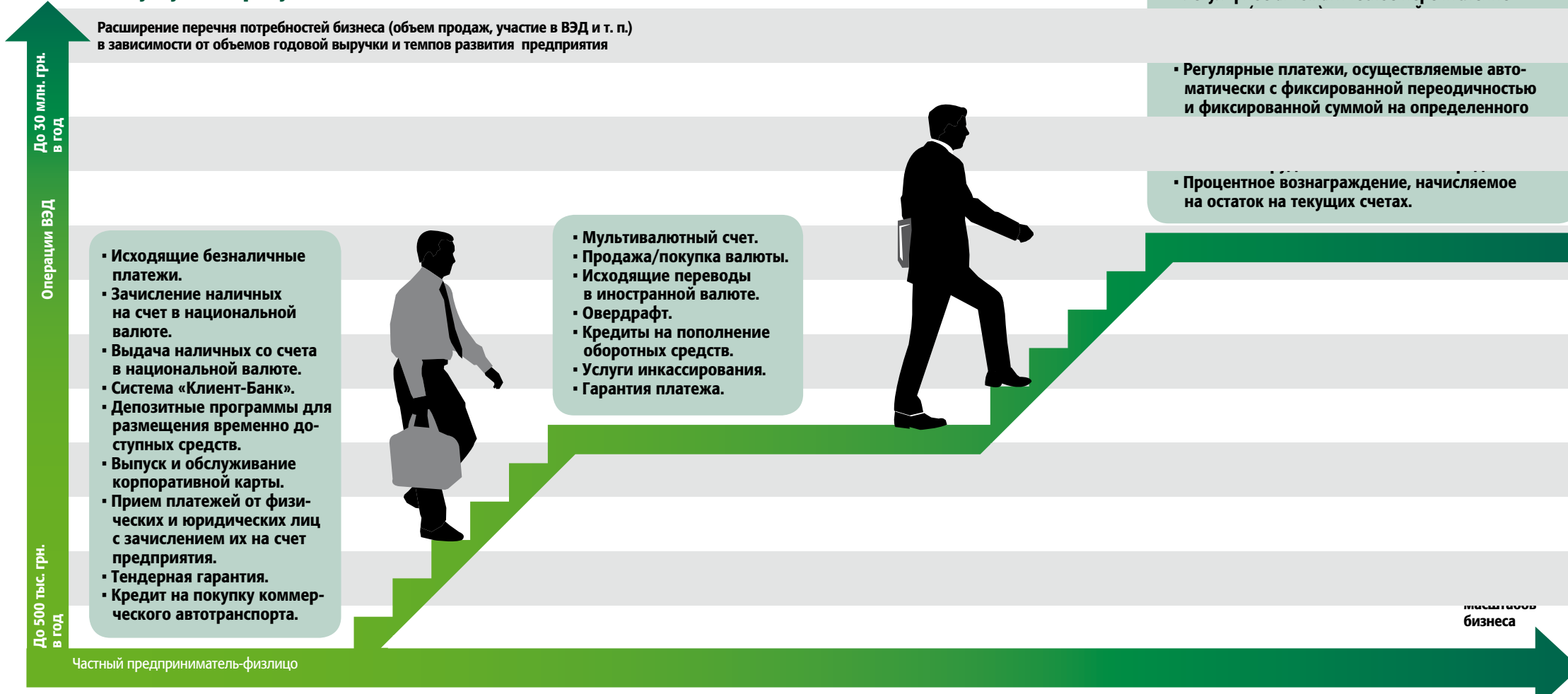
- открытие и ведение текущих счетов в гривне и иностранной валюте;
- осуществление банковских платежей в гривне и иностранной валюте;
- системы удаленного доступа «Клиент-Банк» и Интернет-банкинг, которые позволяют управлять своими счетами, не выходя из офиса;
- инкассацию и доставку наличных денежных средств в удобное для клиента время;
- зачисление на счет и выдачу наличных денежных средств;
- выдачу и обслуживание корпоративных карт;
- зарплатные проекты.

Система «Клиент-Банк» обеспечивает дистанционное обслуживание счетов клиентов. Для ее реализации применяется специальное программное обеспечение, устанавливаемое на компьютере клиента. «Клиент-Банк» позволяет в режиме реального времени контролировать движение средств, проводить операции без посещения офиса банка. При этом платежные документы формируются в электронном виде, удостоверяются и шифруются для передачи по линиям связи специальными средствами защиты, предоставляемыми банком.

Интернет-банкинг — общее название технологий дистанционного банковского обслуживания, использующих Интернет. Интернет-банкинг предоставляет доступ к счетам и операциям по ним в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ к Интернету. Для выполнения операций используется обычный интернет-браузер, при этом нет необходимости устанавливать клиентскую часть программного обеспечения системы, как того требует система «Клиент-Банк».

Zero Balancing — это регулярное автоматическое перечисление (консолидация) остатков средств со счетов предприятия на основной счет в соответствии с графиком, согласованным с клиентом.

На каком этапе возникает потребность в тех или иных банковских услугах и продуктах*



Расширение перечня потребностей бизнеса (объем продаж, участие в ВЭД и т. п.) в зависимости от объемов годовой выручки и темпов развития предприятия

снижение затрат по мере роста масштабов бизнеса.

Словарик банковских продуктов и услуг:

(нач. на стр. 5)

Факторинг – услуга, которую банк предоставляет субъектам хозяйствования, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа. В рамках факторинга он переводит предприятию-поставщику до 90% суммы за товары или услуги, получение которых подтверждено получателем. При этом банк осуществляет контроль состояния задолженности покупателя (дебитора) и предоставляет отчеты поставщику, а также взимает с дебитора соответствующую задолженность. После погашения задолженности дебитором банк перечисляет поставщику остаток суммы, причитающейся за поставленные товары или услуги. За предоставление услуг факторинга клиент выплачивает банку комиссионное вознаграждение.

Овердрафт (англ. overdraft – перерасход) – кредитование банком расчетного счета клиента для проведения текущих платежей при отсутствии на расчетном счете клиента-заемщика полной суммы, необходимой для проведения платежа. В таком случае банк автоматически предоставляет клиенту кредит на ту часть суммы платежа, которая превышает реально имеющийся остаток средств. В погашение задолженности по овердрафту обычно направляются все суммы, поступающие на счет клиента. Иногда предоставляется льготный период пользования овердрафтом, в течение которого проценты за использование такого кредита не начисляются.

Кредитная линия – кредитное соглашение между банком и клиентом, в рамках которого банк берет на себя обязательство выдать клиенту в течение определенного промежутка времени кредит в пределах согласованного лимита. При этом размер траншей согласовывается дополнительно (это могут быть как равные части, так и суммы, определяющиеся потребностью в финансировании). Возврат средств осуществляется либо единовременным платежом, либо платежами, равными выданным ранее траншам.

ДАЕМ БОЛЬШЕ

Особо стоит отметить уже реализуемые банками новые подходы во взаимоотношениях со своими клиентами – представителями малого и среднего бизнеса. Речь идет о предоставлении таких услуг, которые раньше были доступны лишь значительно более крупным клиентам.

Во-первых, это более широкий набор возможностей по управлению финансовыми ресурсами предприятия. Такие клиенты уже активно используют разнообразные депозитные программы и системы осуществления регулярных платежей, эксплуатируют электронные каналы проведения платежей и ведут мониторинг состояния счетов через системы «Клиент-банк» и «Интернет-банкинг». Во-вторых, банки предоставляют своим клиентам не только сугубо финансовые, но и различные консультационные услуги. В-третьих, сейчас предприятия малого и среднего бизнеса могут оптимизировать свои расходы в рамках программ партнерства банка с телекоммуникационными операторами, транспортными, лизинговыми, страховыми и даже туристическими компаниями. И, в-четвертых, сейчас в моде индивидуализация подхода к клиенту, даже если масштабы его бизнеса пока невелики.

Интегрированные программы обслуживания в конечном итоге дают интересный обоим сторонам результат. Банк получает возможность более быстрыми темпами растущего клиента приносить все больший доход. А предприятие-клиент получает эффективную систему управления своими финансовыми ресурсами и существенную экономию даже там, где изначально ее никто и не ожидал.

ПОСТКРИЗИСНОЕ РАЗВИТИЕ: ЗА ЧЕЙ СЧЕТ?

Доступность внешнего финансирования для малых и средних предприятий на развивающихся рынках остается все еще крайне низкой. Украина – не исключение. «Несмотря на то, что пик финансового кризиса миновал, и ликвидность банков начала расти, объемы новых кредитов остаются крайне малы», – констатируют в Международной финансовой корпорации (МФК). При этом, напоминают в МФК, развитие предприятий малого и среднего бизнеса является ключевым фактором для роста экономики, особенно на развивающихся рынках, где МСБ составляет до 90% бизнеса страны и создает не менее 50% рабочих мест.

Расширению доступа малых и средних предприятий к финансированию может поспособствовать развитие местных финрынков и повышение конкурентоспособности частных банков, считают в Международной финансовой корпорации. Одним же из главных инструментов финподдержки МСБ в корпорации называют микрофинансирование. «Эта

практика вышла на первый план в период кризиса. А в 2010 году лидеры стран G-20 («большой двадцатки») заявили о своей приверженности новым видам финансовых услуг, в том числе, и микрофинансированию. Мы полагаем, что такая практика поможет сформировать новые успешные модели финансирования



ния малых и средних предприятий», – значит в отчете МФК по финансированию малого и среднего бизнеса. Но для Украины микрофинансирование, несмотря на продемонстрированную на других развивающихся рынках эффективность, не является панацеей. В рамках одной из самых крупных партнерских программ МФК, выданный микрокредит составил в среднем 3700 евро. Эта сумма,

применительно к украинским условиям, слишком мала, чтобы говорить о запуске нового или существенной поддержке существующего бизнеса. Поэтому микрофинансирование, даже с учетом всех его преимуществ, вроде простоты и оперативности процедур выдачи подобных кредитов, вряд ли сыграет существенную роль в развитии малого и среднего бизнеса в Украине.

Куда более вероятным представляется иной путь – отечественные банки, уже располагающие большими запасами ликвидности, но пока ограниченные в выборе надежных заемщиков, будут с куда большим вниманием присматриваться к своим нынешним и потенциальным клиентам. В том числе и к тем, кто еще обращался за кредитами. И упомянутые в исследовании МФК консультации и диагностика потенциальных заемщиков – едва ли не лучший инструмент для оценки их платежеспособности.

Использованы результаты отчета Международной финансовой корпорации

немного шагов, и на каждом из них предприятие-клиент и банк лучше узнают друг друга. А это позволяет точнее оценить риски сотрудничества. Следовательно – снизить издержки, связанные с рисками. Старому знакомому – предприятию МСБ, банк всегда выдает кредит быстрее и под меньшую ставку.

В свою очередь, банк заинтересован в «выращивании» бизнеса своего клиента. Постоянно растущие масштабы предприятия-клиента позволяют финансовому учреждению предлагать все более широкий ассортимент услуг и финансовых продуктов. Начинается все обычно с пластиковых карт и переводов, затем следуют кредиты и краткосрочные депозиты, на которых размещаются временно свободные

средства. Насколько широк ассортимент услуг, предлагаемых продвинутому банком малому бизнесу, видно на стр. 6.

При этом по мере роста объема потребляемых финансовых услуг затраты на каждую отдельную операцию для малого или среднего предприятия последовательно снижаются. Этот вполне закономерный процесс позволяет предприятию-клиенту не только иметь больше за меньшие деньги, но также получать эти услуги быстрее и разнообразнее. Убедиться в этом можно очень просто, достаточно ознакомиться с тарифными пакетами OTP Bank (стр. 10). Каждый из трех основных пакетов расчетно-кассового обслуживания действительно позволяет получать максимум возможного и гарантирует

ЕВГЕНИЙ ФЕДЯНИН,
начальник управления МСБ Запорожского региона, OTP Bank:

«Банк должен быть главным помощником и ассистентом клиента»



Как выбрать оптимальные условия расчетно-кассового обслуживания текущего счета?

— Стоимость РКО является если не основным, то одним из определяющих факторов выбора финансового учреждения руководителем предприятия. Зачастую руководитель предприятия останавливает свой выбор на самых дешевых условиях РКО, акцентируя внимание только на ежемесячной стоимости ведения текущего счета, не учитывая весь комплекс и стоимость других предоставляемых услуг, таких как: проведение электронных

платежей и их количество, снятие денежных средств с текущего счета — здесь может «прятаться» дополнительная комиссия, установка системы удаленного доступа «Клиент-Банк» и пользование системой.

Многие банки, говоря о низкой стоимости обслуживания, на самом деле имеют в виду лишь размер ежемесячной платы за ведение текущего счета, не раскрывая информацию о комиссиях. Например, может выясниться, что за доступ в систему «Клиент-Банк» необходимо платить отдельно. В итоге расчетно-

кассовое обслуживание оказывается не таким уж и дешевым. Поэтому всегда важно обращать внимание на весь перечень услуг, входящих в РКО, и внимательно вчитываться в условия договора. Ведь, как показывает практика, рекламный буклет о деятельности клиента, чем активнее и продолжительнее сотрудничество банка с клиентом, тем проще и быстрее проходит процесс согласования и предоставления финансирования.

В то же время, если говорить о тарифных пакетах — комплексных решениях, разработанных с учетом потребностей представителей всех категорий и сфер малого и среднего бизнеса, то они уже включают все

возможные услуги, которые пригодятся на том или ином этапе ведения бизнеса. Наша же задача — задача менеджеров — состоит в том, чтобы помочь клиенту в выборе тарифного пакета, соответствующего его потребностям на каждом этапе развития бизнеса.

При обращении клиента в отделение банка менеджер узнает не только сегодняшние потребности клиента, но и прогнозирует развитие его компании в будущем, при этом прогнозный период составляет от 2 до 5 лет. Учитывая динамику развития, планы клиента и ситуацию на рынке, ему предлагается оптимальный пакет, который позволяет наращивать функции. Таким образом, можно сказать, что мы способствуем росту бизнеса клиента, ассистируем ему.

Влияют ли обороты по текущим счетам на готовность банка предоставлять кредиты?

— Общеизвестно, что при оценке возможности предоставления кредита банк анализирует движение денежных средств по текущему счету, характер и объем операций. Безусловно, чем прозрачнее информация о деятельности клиента, чем активнее и продолжительнее сотрудничество банка с клиентом, тем проще и быстрее проходит процесс согласования и предоставления финансирования.

Кроме того, в банке существует система анализа, обеспечивающая нас информацией об активности

каждого клиента. Данная информация помогает в подготовке специальных условий обслуживания для постоянных клиентов банка, направленных на предоставление дополнительных услуг, например, установление лимита овердрафта по текущему счету или формирование индивидуальных условий РКО текущего счета.

Может ли клиент зарабатывать на временно свободных средствах, например, получать проценты на остаток?

— Максимально используя возможности финансовых услуг, предоставляемых OTP Bank, клиент может получить дополнительный доход в виде процентного вознаграждения за размещение временно свободных средств на депозитных счетах. При этом возможно как срочное размещение, так и размещение временно свободных средств до востребования. OTP Bank постоянно информирует своих клиентов о такой возможности. То есть, клиент всегда может переместить свободные средства на депозит.

Какие еще есть услуги, которыми может воспользоваться клиент МСБ?

— Одним из новых проектов, реализуемых в банке совместно с компанией Visa, является корпоративная карта Visa Business. В отличие от стандартных корпоративных карт, Visa Business дает юридическим лицам и физическим лицам-предпринимателям более широкие возможности по учету и контролю расходов, связанных с бизнесом. Эта карта предоставляет значительные скидки на услуги и продукцию компаний-партнеров Visa, а также обеспечивает держателей таких карт дополнительными услугами (например, медицинское обеспечение, бронирование отелей, заказ билетов и так далее). Кроме того, карты Visa Business можно использовать как текущий счет.



ВИТА КУЛЬБОВСКАЯ,
директор ЧП «Виколайн»:

«Мы с банком нашли возможность приспособиться как друг к другу, так и к ситуации»

Какой из предлагаемых банком тарифных пакетов Вы используете? Из каких соображений его выбрали?

— Когда в связи с кризисом передо мной встал вопрос замены такого важного для каждого предприятия контрагента, как банк, выбор не был трудным, поскольку уже был опыт сотрудничества с OTP Bank. В процессе консультаций менеджер, проанализировав деятельность, порекомендовал мне пакет «Экспорт-Импорт». Тарифный пакет я выбрала исходя из необходимости постоянного проведения операций по покупке иностранной валюты. Сейчас он уже называется по-другому — «Лидер бизнеса», но условия для обслуживания предприятий, занимающихся ВЭД, сохранены.

По каким критериям Вы выбрали банк для обслуживания?

— Не могу сказать, что я определила для себя четкие требования к финучреждению. Есть такая старая поговорка: «Все познается в сравнении». Поверьте, у меня за 8 лет работы есть с чем сравнить. OTP Bank показал себя как банк с очень высоким уровнем обслуживания. Персонал всегда приветливый, дружелюбный, квалифицированный. Одним из важных критериев выбора банка для меня является его способность и желание учитывать потребности клиента в конкретной ситуации.

Каковы планы развития бизнеса, чего хотелось бы достичь? Как в этом можно воспользоваться поддержкой банка? Какие новые для себя услуги банка планируете начать использовать в ближайшее время и почему? — Думаю, что этот год будет нелегким, и жду от него новых испытаний. На мой взгляд, рост рынка начнется не раньше 2012 года. И нам, как предприятию-импортеру

«Отрадого» отделения OTP Bank, в котором наша фирма обслуживается.

Что касается планов по развитию сотрудничества с банком, то здесь все просто. Сейчас главная задача — найти оборотные средства. Хочется верить, что OTP Bank в ближайшем времени снова начнет выдавать кредиты предприятиям для развития бизнеса и открывать овердрафты.

Для меня важным критерием является способность и желание банка учитывать потребности клиента в конкретной ситуации

в отрасли строительства, очень важно в этот непростой период продолжать развиваться, сохраняя при этом высокий уровень качества поставляемого ассортимента комплектующих при конкурентоспособных ценах. Не хотелось бы смешаться с массой поставщиков недоброкачественного товара. Нужно справляться с теми проблемами, которые постоянно подкидывают бизнес и государство, не жаловаться на жизнь, а работать, исходя из реалий сегодняшнего дня.

За год обслуживания в OTP Bank мы нашли возможность приспособиться как друг к другу, так и к ситуации. В этом смысле очень позитивно сказывается консультативная помощь и сотрудников, и руковод-

ства «Виколайн» ЧП «Виколайн» (г. Киев, штат сотрудников — 8 человек) работает на рынке окон с 2002 года. В своей деятельности менеджеры фирмы в первую очередь уделяют внимание репутации компании как надежного поставщика комплектующих для производства ПВХ-изделий. Хорошее соотношение цена/качество комплектующих, поставляемых только от европейских заводо-производителей, качественный сервис и квалифицированные консультации, которые в полной мере отвечают современным запросам как производителей, так и конечных покупателей, — такие основные приоритеты своей компании назвала г-жа Кульбовская.

Как выбрать оптимальный тарифный пакет

Тарифные пакеты – это словосочетание очень быстро вошло в банковский лексикон. И действительно, еще несколько лет назад банки предлагали только стандартные решения для расчетно-кассового обслуживания, и чтобы их изменить, клиент должен был обращаться в банк с тысячами писем и ходатайств. Сейчас же каждый банк предлагает линейку тарифных пакетов, максимально учитывая специфику как крупных клиентов, так и малых предприятий и предпринимателей. Кроме того, тарифные пакеты дают возможность сэкономить на комплексном обслуживании, в отличие от стандартных тарифов.

Рассматривая яркую рекламу и лозунги банков о самых дешевых тарифных пакетах, самое главное не растеряться, правильно просчитать и выбрать для себя оптимальный и выгодный тарифный пакет.

Из чего же состоят тарифные пакеты, и что влияет на их стоимость? Что выгоднее: дешевый пакет или более дорогой? Ответы на эти вопросы мы осветим вкратце, а также постараемся дать Вам несколько практических

и стараются перевести своих клиентов на дистанционное обслуживание. Для этого банки повышают стоимость платежных поручений на бумажных носителях, а также сервисы «Клиент-Банк» и «Интернет-банк» предоставляют без ежемесячной абонплаты, включая данные услуги в стоимость пакета.

Кроме перечисленных сервисов банки включают в пакеты бесплатный выпуск корпоративной карты (бизнес-карты). Такое допол-

Если планируете открыть несколько счетов, очень важно понимать, не придется ли покупать отдельный тарифный пакет для каждого текущего счета. Как правило, банки, предлагающие один тарифный пакет для всех счетов, формулируют это как открытие мультивалютного счета, то есть, открытие счетов во всех необходимых Вам валютах в рамках одного тарифного пакета. Если банк предлагает к каждому текущему счету отдельный пакет, это

При выборе пакета обязательно обратите внимание на стоимость ежемесячного обслуживания системы «Клиент-Банк», так как выбор дешевого пакета с ежемесячной платой за обслуживание системы «Клиент-банк» вряд ли позволит сократить Ваши расходы.

Зная среднее количество платежей, которые Вы планируете проводить в месяц, без труда сможете определить необходимый Вам пакет. Помните, если проводите большое количество платежей, Вы не сможете сэкономить, выбирая самый дешевый тарифный пакет и оплачивая платежи отдельно за полную стоимость.

Отдельно отметим, что если Вы подключены к системе «Клиент-банк», сможете оперативно формировать выписки, причем делать это абсолютно бесплатно и максимально оперативно. Банки же зачастую не афишируют цену на такую, казалось бы, простую услугу, как предоставление выписок. Выписки за длительный период, сформированные по Вашему запросу банком, могут стоить Вам целого состояния.

В некоторых пакетах банки делают акцент на операциях с иностранной валютой, а именно, устанавливают более низкие комиссии на куплю-продажу валюты, переводы в иностранной валюте и др. Стоимость пакетов, возможно, чуть выше, но если просчитать и учесть стоимость

нение незначительно влияет на стоимость пакета и может быть просто приятным, но в тоже время необходимым дополнением.

Итак, Вы решили открыть текущий счет. Прежде чем обратиться в банк, Вы должны для себя понять, сколько счетов планируете открыть (счет в национальной валюте, в иностранной валюте, счет для целевого использования денежных средств и др.); будете ли Вы использовать систему дистанционного обслуживания «Клиент-Банк»; сколько платежей в месяц планируете проводить по текущему счету; объемы наличных, которые Вам понадобятся за снятие наличных, и которые Вы будете снимать с текущего счета.

Теперь начинаем анализировать предложения банков.

советов, на что нужно обращать внимание при выборе тарифного пакета.

Основными составляющими тарифного пакета являются стоимость платежей, размер комиссии за снятие наличных через кассы банка, а также ежемесячное обслуживание электронных сервисов, таких как «Клиент-Банк» и «Интернет-банк».

Очень многие банки предлагают определенное количество бесплатных платежей в рамках тарифного пакета, и, как правило, чем больше бесплатных платежей, тем дороже пакет.

Также в более дорогих пакетах банки снижают размер комиссии за снятие наличных.

Во времена полной компьютеризации банки также стремятся идти в ногу со временем

Выбираем тарифный пакет

Шаг 1: «Организационно-правовая форма»

ФЛП
(физическое
лицо-предприниматель)

ФЛП/ ЮЛ
(физическое
лицо-предприниматель,
юридическое лицо)

ФЛП/ ЮЛ
(физическое
лицо-предприниматель,
юридическое лицо)

Шаг 2: «Сколько платежей планируется осуществлять ежемесячно?»

Не более 10–15

От 15 до 70

Свыше 70

Шаг 3: «Формируются ли на текущем счете существенные остатки?»

Нет

Нет

Да

Шаг 4: «Надо ли регулярно проводить операции купли/продажи и перечисления валютных средств?»

Нет

Нет

Да (в этом случае
рекомендуется
только ТП «Лидер
бизнеса»)

Какой тарифный пакет (ТП) подходит больше? Выберите столбец, в котором наибольшее число ответов совпадает с Вашими вариантами

ТП «Свое дело»
(условия на стр. 13)

ТП «Мое
предприятие»
(условия на стр. 13)

ТП «Лидер
бизнеса»
(условия на стр. 14)

Словарик банковских продуктов и услуг:

(нач. на стр. 5, 7)

Зарплатный проект – банковский сервис, позволяющий субъектам хозяйствования организовать выдачу заработной платы персоналу при помощи пластиковых карт, выпускаемых банком. В рамках зарплатных проектов устанавливаются тарифы на обслуживание в банкоматах данного банка (плата за снятие наличных отсутствует или минимальная).

Револьверный кредит (от англ. revolve – возвращаться) – возобновляемый кредит, который предоставляется в пределах установленного лимита задолженности и сроков погашения в любое время, автоматически, без дополнительных переговоров между сторонами кредитного соглашения. После погашения ранее выданных частей кредита заемщик в рамках кредитного договора и на тех же условиях может снова получать новые заимствования.

Регулярное перечисление средств (Standing order) – услуга, которая позволяет систематизировать и автоматизировать платежи, проводимые с фиксированной периодичностью и на фиксированные суммы в пользу одного получателя.

Корпоративная карта – предоставляет держателю возможность проводить расчеты от имени и за счет компании (кроме оплаты внешнеэкономических контрактов), рассчитываться безналичным способом в торгово-сервисной сети и получать наличные в банкоматах и банковских учреждениях как на территории Украины, так и за ее пределами. Корпоративная карта предназначена для осуществления расходов на командировку; накладных расходов; хозяйственных расходов; уставной деятельности (расчеты с поставщиками); безналичные расчеты в валюте за рубежом. Корпоративная карта позволяет контролировать расходы путем установления лимитов, а также экономит деньги и время, затрачиваемые на получение, выдачу и учет подотчетных сумм.

платежей или суммы комиссии за куплю-продажу валюты, можно оценить реальную стоимость обслуживания.

Относительно комиссии за снятие наличных средств со счета, технология та же: чем дороже пакет, тем ниже размер комиссии. Несколько простых математических действий, и Вы сможете понять, окупится стоимость пакета или нет. Например, Вы планируете ежемесячно снимать по чеку около 500 тыс. грн.

Банк, в рамках тарифного пакета с ежемесячной стоимостью обслуживания в 250 грн., предлагает комиссию за снятие наличных 0,7%.

А в рамках пакета за 1 грн. в месяц предлагается комиссия за снятие наличных — 0,9%.

Если не считать другие операции, выходит, что по дешевому пакету Вы заплатите на 751 грн. больше, чем по более дорогому! И это без учета платежей и других услуг.

Если Вам сложно разобраться с формулировками в тарифах самостоятельно, пройдитесь по отделениям, уточните детали у менеджеров. Не стесняйтесь задавать вопросы. Попросите менеджера просчитать стоимость обслуживания по разным пакетам, чтобы сравнить и определить для себя оптимальный. Уточняйте все детали, ведь понимать, за что Вы будете платить, — это Ваше полное право, а выявить факт того, что Вы переплачиваете по той или иной услуге в процессе обслуживания, не очень приятно.

Предлагаем Вам закрепить полученную информацию и попробовать выбрать тарифный пакет, подходящий именно для Вашего бизнеса, базировавшись на основных вопросах, описанных выше.

OTR Bank предлагает предстателям малого и среднего бизнеса широкий выбор тарифных планов для расчетно-кассового обслуживания в соответствии с масштабами предприятия, направлениями его деятельности и даже кругом партнеров.

Преимущества всех тарифных пакетов OTR Bank:

- открытие мультивалютного счета
- бесплатный выпуск и обслуживание корпоративной карты в течение трех лет
- символическая плата за установку системы «Клиент-Банк» или «Интернет-Банкинг»
- отсутствие скрытых комиссий

Ежемесячная плата за любой из трех тарифных пакетов включает оформление справок по открытию/закрытию счета, выписок по счету, приложений к выпискам и их дубликатов. В случае отсутствия операций по счету в течение расчетного периода плата за использование тарифного пакета не взимается

Личный опыт: Как мы выбирали свой тарифный пакет



Сергей Наумкин, директор ООО «Астра Маркетинг Солошнс» (г. Киев, предприятие основано в 2009 году): Мы, молодая и успешно развивающаяся компания, являемся агентством маркетинговых коммуникаций, экспертом в BTL-маркетинге. Имеем опыт работы с крупными

международными и национальными компаниями. Сеть агентства насчитывает более 45 региональных представителей с не менее чем трех-летним опытом организации и проведения маркетинговых проектов. За столь короткое время деятельности компании реализовано 6 крупномасштабных проектов.

С июня 2009 года являемся клиентом OTR Bank. Используем тарифный пакет «Лидер бизнеса», который предоставляет неограниченное количество электронных исходящих переводов в на-

циональной валюте в течение расчетного периода.

Выбор пакета был обусловлен большим количеством исходящих платежных поручений и минимальной оплатой за пользование.

В декабре 2009 года ООО «Астра маркетинг Солошнс» внедрила зарплатный проект с использованием международных платежных карт, а в марте 2010 стала лидером программы «Бизнес-команда», что дало возможность фирме использовать целый комплекс льготных тарифов на широкий спектр банковских услуг.



Оксана Гальченко (ФЛП), компания «Joy Day» (г. Киев, существует с 2009 года): Наша компания работает в сфере организации бизнес-и развлекательных мероприятий. Команда у нас небольшая — всего четыре человека, работаем почти год.

Используем тарифный пакет «Мое дело». На мой взгляд, это оптимальные тарифы для обслуживания.

Когда пришло время открывать расчетный счет для моего СПД, я не задумывалась над выбором банка. Во-первых, мои друзья-предприниматели, которые обслуживаются в OTR Bank, всегда хвалили свой банк, а во-вторых, есть личный опыт сотрудничества с OTR Bank — кредит

на мой автомобиль выдал мне именно он. В общем, я только выбрала отделение, ближайшее к своему новому офису, и всего за 1 день (!) открыла счет, на который уже на следующий день пришло первое поступление от клиента. Кстати, тарифный пакет для обслуживания своего счета я выбрала тоже, помню, очень быстро — в банке были брошюры с описанием пакетов для обслуживания малого и среднего бизнеса. Я просмотрела все, получив консультацию уже в отделении у сотрудника банка, выбрала тот пакет, который лучше всего подходит мне: оптимальное количество исходящих платежей, хорошая ценовая политика.

По роду деятельности мне приходится постоянно перемещаться по городу, стране, миру... В офисе бываю крайне редко, поэтому для эффективной работы использую все доступные блага цивилизации. Мой телефон и ноутбук спасали меня неоднократно.

Когда мне установили на ноутбук систему «Клиент-Банк», поняла, что абсолютно свободна: могу оплачивать счета, контролировать поступления денег в любой точке, где бы я ни находилась. Кроме того, бывают такие дни, когда работы и встреч столько, что не успеваешь поехать заплатить по кредиту, за коммунальные услуги, телефон. А когда об этом вспоминаешь, рабочий день не то, что уже закончился, следующий вот-вот начнется. Но у меня же есть для этого «OTRdirect» (дистанционное обслуживание всех своих счетов). Операторы банка, наверное, удивляются, когда им звонят в 3 часа ночи и просят снять лимит с карты для оплаты за кредит. Также очень удобно в работе использовать корпоративную карту, что я успешно и делаю.

Что касается планов, то они у нас, как и у всех, грандиозные. Возможно, я приду в OTR Bank за кредитом на развитие бизнеса.

Тарифный пакет «Свое дело»

Специально разработан для физических лиц-предпринимателей, которые проводят небольшое количество исходящих платежей в национальной валюте в месяц и желают получить удобное, комплексное и недорогое тарифное обслуживание.

Для кого предназначен тарифный пакет	Физические лица-предприниматели
Стоимость тарифного пакета	79 грн.
Ежемесячная плата за использование тарифного пакета	39 грн.
Установка системы «Клиент-Банк» или подключение к системе «Интернет-банкинг» (по желанию)	0,01 (в т.ч. НДС)
Выполнение операции по активации функции проведения безналичных расчетов с помощью системы «Клиент-Банк» или «Интернет-банкинг»	10 грн.
Лимит бесплатных исходящих платежей в нац. валюте (в месяц)	7
Стоимость исходящих электронных переводов в нац. валюте, которые не входят в пакет	2 грн.
Стоимость исходящих переводов в нац. валюте на бумажных носителях	3 грн.
Исходящие переводы в иностранной валюте	0,1% суммы перевода (min – 50 грн., max – 500 грн.)
Продажа валюты (комиссионные – % от суммы продажи)	Дата валютирования «СПОТ»: 0,3%. Дата валютирования «завтра»: 0,4%. Дата валютирования «сегодня»: 0,5%.
Покупка валютных средств	0,5% суммы покупки
Выдача наличных со счета в национальной валюте	0,9% (min – 10 грн.)
Выпуск и обслуживание одной бизнес-карты Maestro или Visa Business в течение 3-х лет	Бесплатно
Обработка наличных при зачислении на счет в национальной валюте	0,1% от суммы
Срок действия тарифного пакета	1 год

Тарифный пакет «Мое предприятие»

Предусматривает расширенный набор сервисов при весьма умеренной цене. Универсальное решение для физических лиц-предпринимателей и юридических лиц со средним количеством исходящих платежей в месяц, которые ценят удобство и комплексность тарифного обслуживания.

Для кого предназначен тарифный пакет	Физические лица-предприниматели и юридические лица
Стоимость тарифного пакета	79 грн.
Ежемесячная плата за использование тарифного пакета	119 грн.
Установка системы «Клиент-Банк» или подключение к системе «Интернет-банкинг»*	0,01 (в т.ч. НДС)
Выполнение операции по активации функции проведения безналичных расчетов с помощью системы «Клиент-Банк» или «Интернет-банкинг»*	10 грн.
Лимит бесплатных исходящих платежей в нац. валюте в течение расчетного периода	20
Стоимость исходящих электронных платежей в нац. валюте, которые не входят в пакет	2 грн.
Стоимость исходящих платежей в нац. валюте на бумажных носителях	3 грн.
Исходящие переводы в иностранной валюте	0,1% суммы перевода (min – 50 грн., max – 500 грн.)
Продажа валюты (комиссионные – % от суммы продажи)	Дата валютирования «СПОТ»: 0,25%. Дата валютирования «завтра»: 0,35%. Дата валютирования «сегодня»: 0,45%.
Покупка валютных средств	0,45% суммы покупки
Выдача наличных со счета в национальной валюте	0,8% (min – 20 грн.)
Обработка наличных при зачислении на счет в национальной валюте	0,1% от суммы
Выпуск и обслуживание одной бизнес-карты MasterCard Business или Visa Business в течение 3-х лет	Бесплатно
Срок действия тарифного пакета	1 год

* Система «Клиент-Банк» или система «Интернет-банкинг» для физических лиц-предпринимателей устанавливается по желанию клиента, для юридических лиц — обязательно.

Тарифный пакет «Лидер бизнеса»

Специально для юридических лиц и физических лиц-предпринимателей, которые проводят большое количество электронных платежей в национальной валюте, а также для участников внешнеэкономической деятельности OTP Bank предлагает тарифный пакет «Лидер бизнеса», включающий весьма обширный перечень сервисов и сохраняющий при этом вполне доступную цену.

Тарифный пакет «Лидер бизнеса» предназначен для тех юридических лиц и физических лиц-предпринимателей, которым необходимо не только активно проводить электронные платежи в гривне, но также покупать/продавать валюту на межбанковском валютном рынке Украины и вести международные расчеты, а еще обналчивать средства со счета в национальной валюте. Пакет «Лидер бизнеса» предусматривает такие преимущества:

- открытие мультивалютного счета;
- неограниченное количество бесплатных исходящих платежей в гривне;
- бесплатный выпуск и обслуживание корпоративной карты в течение трех лет;
- процентное вознаграждение на остаток по текущему счету в гривне, долларах США, евро.

Для кого предназначен тарифный пакет	Физические лица-предприниматели, юридические лица
Стоимость тарифного пакета	79 грн.
Ежемесячная плата за использование тарифного пакета	249 грн.
Инсталляция системы «Клиент-Банк» или подключение к системе «Интернет-банкинг» (обязательно)	0,01 грн. (в т.ч. НДС)
Выполнение операции по активации функции проведения безналичных расчетов с помощью систем «Клиент-Банк» или «Интернет-банкинг»	10 грн.
Лимит бесплатных исходящих платежей (в месяц)	Неограниченное количество
Исходящие переводы в иностранной валюте	0,1% суммы перевода (min – 180 грн., max – 1000 грн.)
Продажа валюты (комиссионные – % от суммы продажи)	Дата валютирования «СПОТ»: 0,1%. Дата валютирования «завтра»: 0,2%. Дата валютирования «сегодня»: 0,3%.
Покупка валютных средств	0,3% суммы покупки
Выдача наличных средств со счета в национальной валюте	0,7% (min – 50 грн.)
Процентное вознаграждение на остаток по текущим счетам	1% годовых в гривне/долларах США/евро
Выпуск и обслуживание одной бизнес-карты MasterCard Business или Visa Gold в течение 3-х лет	Бесплатно
Обработка наличных при зачислении на счет в национальной валюте	0,1% от суммы
Срок действия тарифного пакета	1 год

Воспользоваться услугой можно, обратившись в одно из отделений OTP Bank (см. стр. 2) или непосредственно посетив сайт банка www.otpbank.com.ua. Консультации можно получить по тел. (044) 490-05-00 (9.00 – 18.00, кроме выходных) или по тел. (0 800) 300-050 (9.00 – 18.00, нажмите «8» после соединения с автоответчиком, чтобы получить консультацию для представителей малого и среднего бизнеса. Все звонки со стационарных телефонов в Украине бесплатные). Там же можно получить справку о перечне документов, необходимых для открытия счета.

Личный опыт: Чем интересен тарифный пакет

Елена Ухаль, директор ООО «Медкор Юг» (г. Одесса):
Наша сфера деятельности — медицинские услуги, магнитно-резонансная томография. Мы выбрали ТП «Мое предприятие». Почему именно этот пакет? Поскольку компания новая, то устраивает количество исходящих платежей, которые входят в стоимость ежемесячного использования данного ТП.

Валерий Шапилин, директор ООО «Оливия Фарм» (г. Краматорск, Донецкая обл.):
Наша сфера деятельности — розничная торговля фармацевтическими товарами. Пользуемся ТП «Лидер бизнеса» по той причине, что одним из главных его преимуществ является неограниченное количество исходящих электронных платежей в гривне. Среднее количество платежей у нашего предприятия — 10–12 в день.

Светлана Лозова, директор ФЛП «Лозова Светлана» (г. Днепропетровск):
Наша сфера деятельности — сдача в аренду коммерческой недвижимости. Используем ТП «Свое дело» потому, что он полностью покрывает необходимое нам небольшое количество ежемесячных переводов предприятия.

Александр Свйда, директор супермаркета «Ручный инструмент і кріплення» (г. Ужгород, ГСК «Адамс»):
Наша ГСК (Группа связанных компаний) насчитывает 12 предприятий, 2 из которых обслуживаются на ТП «Переконайся». Выбор именно этого тарифного пакета обусловлен тем, что оба предприятия — это новосозданные компании.

Дорогой читатель!

Для Вас действует специальное предложение OTP Bank до 31 декабря 2010 года.

Тарифный пакет «Переконайся»

для новых клиентов: физических лиц-предпринимателей и юридических лиц

Основные преимущества при обслуживании ТП «Переконайся»:

Стоимость тарифного пакета	100 грн.
Ежемесячная плата за использование ТП	1 грн.
Инсталляция системы «Клиент-Банк»	0,01 грн. (в т.ч. НДС)
Выдача наличных со счета в национальной валюте	0,9% (min – 10 грн.)
Срок действия тарифного пакета	3 месяца

■ Возможность автоматического перехода на один из трех тарифных пакетов по окончании срока действия ТП «Переконайся».

■ Плата за использование ТП «Переконайся» включает оформление справок по открытию/закрытию счета, выписок по счету, приложений к выпискам и их дубликатов.

■ В случае отсутствия операций по счету в течение расчетного периода, плата за использование тарифного пакета не взимается.

При условии открытия текущего счета в OTP Bank для Вас будут действовать льготные тарифы по бизнес картам:

Условия	Visa Business	MasterCard Business
Плата за выпуск и обслуживание бизнес-карты в течение 3-х (трех) лет	125 грн.	
Комиссия за снятие наличных от суммы операции (в пунктах выдачи наличных в сети банкоматов АО «ОТП» и «АТМОСфера»)	0,75%	0,8%

Условия обслуживания зарплатного проекта с использованием международных платежных пластиковых карт Visa International и MasterCard WorldWide

Комиссия за расчетно-кассовое обслуживание зарплатного проекта в течение 1-го (одного) года	0,5%
Плата за выпуск и обслуживание 2 (двух) карт типа MasterCard Gold/Visa Gold, эмитированных в рамках зарплатного проекта в течение 3-х (трех) месяцев	0 грн.
Плата за выпуск и обслуживание карт типа Visa Electron/ MC Maestro, эмитированных в рамках зарплатного проекта в течение 3-х (трех) месяцев	1 грн.

Участие в программах бизнес-кредитования в ближайшем будущем.

Если данное предложение не актуально для Вас, пожалуйста, передайте его Вашим бизнес-партнерам.

Хто не об'єднується, той не перемагає



Спеціальна програма лояльності для представників
малого та середнього бізнесу.

Деталі та умови:
www.otpbank.com.ua



Бізнес-команда