

М
С
Б

ЖУРНАЛ
ДЛЯ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО
БИЗНЕСА

2011'2(3)



CASH-МЕНЕДЖМЕНТ

**КАЖДАЯ ГРИВНА
ДОЛЖНА РАБОТАТЬ
НА СВОЕГО ХОЗЯИНА**

 **otpbank**
Банк Вашого успіху



Деньги любят счет

С каждым годом, с внедрением в мире новых технологий и сервисов, мы стремимся к более совершенным высотам, все выше поднимая планку достижений. Это утверждение касается практически любой сферы нашей жизни, и ведение бизнеса — не исключение. Управление бизнесом действительно непростая и ответственная работа, требующая значительной отдачи с целью генерирования максимальных денежных потоков, которые аккумулируются на банковских счетах и являются не просто денежными знаками, а новыми возможностями и перспективами. Порой пути достижения успеха не лежат на поверхности, но при помощи своевременного совета надежного финансового партнера и консультанта они могут быть доступны каждому. Например, налоговые новации не страшны тем, кто знает, как использовать их с выгодой для бизнеса (стр. 17). Казалось бы, непростой на первый взгляд процесс перехода от частного предпринимательства к более сложной организационной форме — юридическому лицу — открывает новые возможности для вашего бизнеса (стр. 8, 12).

Развитие и переход бизнеса на более высокий уровень требуют принципиально нового подхода к управлению финансовыми ресурсами. Cash-менеджмент — не просто новая модная тенденция банковского сектора Украины, это реальный финансовый инструмент для бизнеса, позволяющий повысить прибыльность и оптимизировать расходы.

Мы всегда рады помочь нашим клиентам развивать и расширять бизнес, предлагая простые, но вместе с тем эффективные финансовые решения, лучший сервис и профессиональные финансовые и юридические консультации. Кроме того, мы стремимся выстраивать модель обслуживания, основываясь на лучшей мировой и отечественной практике. Все это позволяет нашим клиентам решать финансовые вопросы с максимальной выгодой и эффективностью (стр. 14).

И, наконец, деньги приносят большой доход, если заручиться поддержкой надежных партнеров и единомышленников. С этой целью нами создана программа лояльности «Бизнес-команда», которая действительно позволяет получать дополнительные преимущества и возможности для вашего бизнеса, просто работая вместе с бизнес-партнерами через ОТП Bank.

Надеемся, что информация и практические советы, изложенные в этом номере, будут полезными Вам и помогут в управлении и развитии Вашего бизнеса.

*С уважением,
РУСЛАН СПИВАК, начальник управления
по работе с предприятиями малого и среднего бизнеса*

Содержание



4

- 4** Cash-менеджмент – как он повышает прибыльность бизнеса и снижает потребность в кредитах
- 8** Как владельцу СПД-физлицу зарегистрировать юридическое лицо и оптимизировать расчетно-кассовое обслуживание при помощи акционного предложения от OTP Bank
- 12** «Бизнес-команда» – программа, которая помогает экономить на РКО
- 14** Чем полезен личный банкир, европейская практика
- 17** Как воспользоваться помощью Центра поддержки и развития предпринимательства для решения своих бизнес-задач



8



14

«Журнал для малого и среднего бизнеса»
№2(3), май 2011

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



Председатель правления
АО «ОТП Банк»
Дмитрий Зинков

Редакционная коллегия
Руслан Спивак
Ангелина Деревлева
Александр Крамаренко

Руководитель проекта
Мария Онищенко

Выпускающий редактор
Ангелина Деревлева

Дизайнер
Наталья Чепур

Адрес редакции:
г. Киев, Курневский пер., 17 Г
(044) 207-9700

Все права принадлежат
АО «ОТП Банк»
и ООО «Издательский дом УМХ».

Перепечатка без письменного разрешения запрещена. При использовании материалов ссылка на «Журнал для малого и среднего бизнеса» обязательна.

Свидетельство о государственной регистрации
КВ № 17061 – 5831Р
выдано МЮ Украины 10.09.2010

Номер заказа 10-6366
Подписано к печати 12.05.2011
Отпечатано в типографии «Новый Друк»:

г. Киев,
ул. Магнитогорская, 1
Тираж: 15 000 экз.
Распространяется бесплатно

Cash-менеджмент как финансовый рычаг

По мере роста бизнеса компаниям становится необходимым нечто большее, чем расчетно-кассовое обслуживание (РКО). Именно таким клиентам банк может предложить услугу cash-менеджмента, которая способна значительно сократить затраты и повысить прибыльность бизнеса.

Банки все чаще предлагают клиентам-юридическим лицам эффективное дополнение к стандартному РКО — услуги cash-менеджмента. Ведь когда у компании открыто несколько текущих счетов, по которым ежедневно проводятся десятки операций, а также имеются самостоятельные офисы, работающие «на собственном балансе», это влечет дополнительные затраты, как денежные, так и временные.

Именно в таких ситуациях на помощь приходит cash-менеджмент. Он дает возможность значительно повысить эффективность расчетов, оптимизировать денежные потоки между различными счетами, управлять ликвидностью компании в целом и осуществлять контроль использования оборотных средств компании. Кроме того, cash-менеджмент позволяет добиться не только экономии денег, но и увеличить доходность размещения временно свободных финансовых ресурсов.

Совсем недавно cash-менеджмент был доступен разве что крупным корпорациям и холдингам. Но банки смогли реализовать подобный комплекс услуг также для малого и среднего бизнеса — прежде всего, благодаря все более широкому внедрению современных финансовых и информационных технологий. Опыт развитых, прежде всего, европейских стран подсказывает признаки, свидетельствующие, что данному бизнесу уже пора подумать об использовании cash-менеджмента. Основных таких признаков четыре: растущая нагрузка на бухгалтерию, рост затрат времени на согласование рутинных финансовых операций, нехватка оборотных средств, увеличивающаяся потребность в овердрафтах и иных краткосрочных займах.

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Главное достоинство cash-менеджмента состоит в том, что он позволяет комплексно и всесторонне управлять всеми денежными потоками компании. Например, у бизнес-структуры открыто несколько счетов для различных операций, в том числе, для работы с различными контрагентами и партнерами. Причем, это могут быть как счета самой компании, так и ее дочерних структур. Cash-менеджмент способен резко повысить эффективность использования средств на этих счетах. В первую очередь благодаря повышению прозрачности финансовых потоков для руководителя и собственников.

Большое количество проводимых операций затрудняет процесс контроля оборотов по счетам, отслеживания остатков, своевременного проведения платежей, приводит к дополнительным расходам на поддержку кредитных лимитов и снижает эффективность управления оборотным капиталом. Преодолеть эти проблемы и помогает cash-менеджмент, который повышает резерв самофинансирования компании, а также существенно снижает расходы на кредитные операции, в том числе, овердрафты.

Cash-менеджмент включает централизованное управление банковскими счетами, контроль ликвидности (управление остатками на счетах), расчетно-кассовое обслуживание, управление процентной ставкой, электронный банкинг, а также различные информационные сервисы и зарплатные проекты.

Что важно, решения cash-менеджмента просты в применении и почти все операции автоматизированы. Благодаря этому значительно сокращаются временные и финансовые затраты на операционный процесс, а также снижается вероятность ошибок персонала при проведении платежей.

Отличие cash-менеджмента от РКО еще и в том, что он обладает широкими возможностями мониторинга и информирования клиентов.

БОЛЬШЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ

Одна из ключевых функций cash-менеджмента носит название cashpooling. Этот сервис обеспечивает возможность централизованного управления остатками на всех текущих счетах, открытых в банке. При этом cashpooling может быть реализован одним из двух способов. Первый — с реальным перечислением средств на один счет (zerobalancing). ▶

СЛОВАРИК КЛИЕНТА

Cash-менеджмент – совокупность услуг, которые направлены на эффективное осуществление расчетов и управление остатками на банковских счетах, позволяющих руководству компании контролировать внешние и внутренние финансовые потоки.

Консолидация остатков (Zerobalancing) позволяет в определенные моменты времени консолидировать на определенном счете все остатки средств, имеющиеся на счетах подразделений или дочерних компаний.

Централизованный контроль платежей (CentralizedSignatureControl) позволяет в оперативном режиме контролировать все платежи дочерних организаций и структурных подразделений.



Из чего состоит cash-менеджмент?

- Расчетно-кассовое обслуживание.
- Информационные сервисы.
- Удаленное управление счетами («Клиент-банк» или интернет-банкинг).
- Зарплатные и карточные проекты.
- Управление остатками на банковских счетах.
- Получение дополнительного дохода за счет перераспределения остатков.
- Минимизация привлеченных ресурсов.



Преимущества cash-менеджмента

- Упрощает и оптимизирует управление финансовыми потоками.
- Дает 10–30% экономии на процентных расходах.
- Повышает оборачиваемость ресурсов компании.
- Увеличивает прибыль на 3–5%.
- Повышает кредитоспособность компании.



Особенности cash-менеджмента

- Чем больше оборот – тем больший эффект.
- Концентрация счетов в одном банке упрощает организацию.

В чем выгода от cash-менеджмент в OTP Bank

Cash-менеджмент (Cash management) – это комплекс продуктов по управлению денежными потоками как одного предприятия, так и бизнес-группы или организации с разветвленной филиальной сетью. Банковские продукты cash-менеджмент позволят четко и качественно организовывать и контролировать денежные потоки компании, избавят от кропотливой работы по оформлению документов, а также избытка лишней бумаги на рабочем столе.

Какие из функций cash-менеджмента доступны клиенту – представителю МСБ в OTP Bank?

Представителям МСБ доступны следующие продукты cash-менеджмента:

- **Начисление процентов на остаток средств на текущем счете (Interest Bearing Current Account)** – банковский продукт, благодаря которому клиент увеличивает доход компании за счет начисления процентов по остаткам денежных средств на текущих счетах без дополнительного размещения средств на депозите.
- **Регулярные платежи (StandingOrder)** – услуга, позволяющая клиенту систематизировать и автоматизировать платежи, проводимые с фиксированной периодичностью и на фиксированные суммы.
- **Регулярное перечисление средств на основной счет клиента (ZeroBalancing&CashPooling)** – регулярное автоматическое перечисление (консолидация) остатков средств со счетов клиента на основной счет в соответствии с согласованным графиком. Дополнительно есть возможность перевода остатков средств на корпоративный карточный счет, что позволяет избежать нагрузки на обработку наличных кассами предприятия.
- **Прием наличных платежей от физических и юридических лиц в пользу юридических лиц и физических лиц-предпринимателей** – клиентов OTP Bank (Cashacceptance).
- **Зарплатные проекты** – удобный и наиболее прогрессивный на сегодняшний день механизм выдачи заработной платы, премий и иных выплат сотрудникам при помощи платежных карт.

Как осуществляется оформление/подключение продуктов cash-менеджмента? Во что они обходятся клиенту и от чего зависит их стоимость?

Оформление/подключение продуктов cash-менеджмента оформляется путем одностороннего подписания договора или дополнительного соглашения к договору об открытии счета, осуществлении расчетно-кассового обслуживания и предоставлении других банковских услуг (в зависимости от продукта), в котором указываются четкие параметры предоставления необходимой банковской услуги. Клиент может оформить одну или несколько услуг одновременно. Расходы компании-клиента по каждому продукту зависят от количества транзакций, проводимых в рамках одного продукта: чем больше объемы – тем меньше стоимость одной операции.

За счет чего именно компания получает финансовый эффект от использования cash-менеджмента и как его можно оценить предварительно?

Финансовый эффект у каждого продукта cash-менеджмента – индивидуальный. В частности:

- **Продукт «Регулярные платежи» (StandingOrder)** сокращает документооборот предприятия, возлагает контроль исполнения платежей на банк, гарантирует отправку важных регулярных платежей (независимо от загрузки и местонахождения лиц компании, ответственных за принятие решений и оформление данных платежей).
- **Продукт «Регулярное перечисление средств на основной счет клиента» (ZeroBalancing&CashPooling)** помогает оперативно управлять остатками денежных средств на счетах организации с филиальной сетью или на счетах нескольких компаний в рамках одного группы.
- **Использование зарплатных проектов** обеспечивает полную конфиденциальность оплаты труда, сокращает затраты времени и денег, связанные с организацией выплаты наличных средств сотрудникам предприятия, исключается необходимость депонирования денежных средств, есть возможность круглосуточно получать средства через банкоматы на территории Украины и за ее пределами, на остаток средств на карточном счете начисляются проценты.

► Счет, на который перечисляются средства с других счетов пула, имеющих положительный остаток, и с которого закрываются задолженности по счетам пула с отрицательным остатком, называют мастер-счетом. Помимо всего прочего, эта операция позволяет аккумулировать на мастер-счете сумму, на которую банк начисляет дополнительные проценты, что позволяет более эффективно использовать временно свободные средства.

Второй вид cashpooling'a — без перечисления средств (notionalpooling). В этом случае никакого реального движения средств между счетами пула не происходит, но при расчете процентов по кредитам или депозитам и при проведении платежей остатки на счетах, входящих в пул, рассматриваются совместно. Кроме того, при notionalpooling определяется минимальный суммарный остаток, на который банк насчитывает повышенную процентную ставку за те дни месяца, в течение которых суммарный остаток был больше указанной суммы.

Стоит учесть, что формирование пула и аккумулирование остатков — это не только дополнительный доход. Например, увеличение остатка консолидированного счета дает возможность увеличить размер овердрафта, который привязан к обороту компании. Плюс ко всему, ответственное лицо в компании (главный бухгалтер или финансовый директор, к примеру) могут самостоятельно менять лимиты не только на мастер-счете, но и на прочих счетах компании, определяя наиболее эффективную структуру оборота денежных ресурсов.

ПЛАТИТЬ АВТОМАТИЧЕСКИ

Не менее важен сервис удаленного контроля за счетами (CentralizedSignatureControl), который позволяет, например, руководителю или владельцу компании постоянно отслеживать движение по счетам. В том числе, самостоятельно проводить транзакции, просматривать, контролировать и одобрять платежи со всех счетов структурных подразделений и дочерних компаний, постоянно получать уведомления о движении средств как на электронную почту, так и на телефон посредством текстовых сообщений, и даже форми-

ровать зарплатные ведомости и выплачивать зарплату подчиненным.

Также в рамках комплексного управления счетами банки зачастую предлагают сервис договорного списания или directdebit. Его смысл в том, что по поручению и в пользу клиента банк в конкретные дни списывает со счета одного или нескольких контрагентов определенную сумму, что значительно повышает эффективность управления дебиторской задолженностью.

Функция «отложенного платежа» или standingorder действует в виде распоряжения клиента банку регулярно списывать с его счета конкретную сумму для проведения той или иной операции. Это могут быть платежи, которые направляются как на погашение кредита, так и на прочие издержки компании (оплата на содержание офиса, выплаты зарплат сотрудникам, переводы контрагентам и партнерам). «Отложенный платеж», по сути, дает возможность автоматически осуществлять регулярные платежи

Эффект от применения cash-менеджмента тем ощутимее, чем выше совокупный годовой оборот по счетам компании. Проще организовывать cash-менеджмент в том случае, если компания держит все счета в одном банке.

с определенной периодичностью и конкретным получателям и позволяет практически полностью решить задачу регулярных расчетов с контрагентами и партнерами. А ведь управление такими платежами тоже отнимает время и ресурсы.

РЕАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЯ

Используя решения cash-менеджмента, бизнес может добиться ощутимой экономии ресурсов и прироста прибыльности. Во-первых, cash-менеджмент фактически позволяет создать единое централизованное казначейство, которое обладает всей оперативной информацией по движениям финансовых ресурсов, осуществляет перераспределение средств внутри компании.

Во-вторых, комплексное управление финансами дает возможность сократить потребность в краткосрочных займах и таким образом обеспечивает 10 — 30% экономию на

процентных расходах. В-третьих, cash-менеджмент позволяет значительно ускорить оборачиваемость средств. В-четвертых, использование подобных решений приводит не только к сокращению процентных расходов, но и к росту процентных доходов компании, что в итоге еще больше увеличивает ее чистую прибыль.

В результате использования решений cash-менеджмента можно получить до 3 — 5% роста прибыли, что позитивно сказывается на финансовой и операционной деятельности компании, и, как следствие, повышает эффективность и стоимость бизнеса.

Эффект от применения cash-менеджмента тем ощутимее, чем выше совокупный годовой оборот по счетам компании. Проще организовывать cash-менеджмент в том случае, если компания держит все счета в одном банке. Обычно же по мере роста бизнеса увеличивается и число банков, в которых обслуживается компания. Конечно, «мультибанко-

вость» усложняет организацию cash-менеджмента, но отнюдь не делает его невозможным.

В развитых странах банки глубже вникают в проблемы своих клиентов. Они могут даже предлагать свою стратегию управления финансовыми потоками для того или иного бизнеса. В Украине ситуация пока иная: в большинстве случаев клиент должен сам разработать модель управления потоками и счетами, которой и будет следовать банк. Хотя в последнее время украинские банки, в частности с иностранным капиталом, активно развивают данные сервисы, благодаря которым клиент получает практические инструменты и стратегию по управлению денежными потоками.

Также стоит учитывать, что cash-менеджмент — услуга комплексная. Поэтому только полное использование всех ее составляющих даст наилучший эффект, экономию, рост оборачиваемости ресурсов и прибыльности.



Переходим на новый уровень

Изменения в налоговом законодательстве потребуют от многих предпринимателей создания юридического лица наряду или вместо имеющегося СПД-физлица. Как это сделать с максимальным выигрышем для бизнеса?

Любой бизнес на определенном этапе начинает испытывать потребность в расширении и, как следствие, в изменении статуса. Растущие объемы, увеличение количества контрагентов и партнеров, да и налоговые реалии заставляют многих предпринимателей всерьез задуматься о смене организационной формы с СПД-физлица на юридическое лицо. При этом одним из наиболее важных звеньев в процессе запуска такой компании является выбор нового пакета расчетно-кассового обслуживания.

БИЗНЕС ПО-НОВОМУ

После вступления в силу очередных норм Налогового кодекса многие предприниматели всерьез задумались о смене организационной формы своего бизнеса. Достаточно вспомнить норму, согласно которой компании, которые являются плательщиками налога на прибыль, с 1 апреля 2011 года не имеют права относить на валовые затраты суммы, оплаченные за товары и услуги в пользу СПД. Конечно, все еще жива возможность пользоваться для решения этой проблемы юрлицом, находящимся на едином налоге, но вряд ли это так уж надолго.

Ведь предприниматели до сих пор в неведении, какой же будет упрощенная система налогообложения «по-новому». Эти обстоятельства подталкивают многих к принятию решения о регистрации нового юрлица или, возможно, покупке юрлица, работающего на едином налоге.

Сам процесс создания и регистрации юридического лица имеет немало тонкостей. В частности, многое зависит от того, какая организационная форма выбрана: ЧП, ООО или АО.

В принципе, у юридического лица может быть один учредитель. Причем, как у частного предприятия, так и у общества с ограниченной ответственностью и даже у акционерного общества. Исключение составляют лишь полные и командитные общества. Но, несмотря на то, что при «единоличном» владении бизнесом удастся сохранить над ним полный контроль, есть один существенный недостаток: в таком случае физлицо может владеть лишь одной компанией. Хотя при ближайшем рассмотрении партнеры по бизнесу могут иметь небольшую долю в УФ компании (например, 1–3%), и в таком случае контроль над ним у крупнейшего владельца

останется. И при этом он уже будет иметь право на участие в капитале других компаний.

Кроме того, стоит учесть, что для юридического лица в обязательном порядке следует формировать уставный фонд. И если для частного предприятия он может составлять хоть 1 грн., то для ООО — 1 минимальную зарплату, а для АО — 1250 минимальных зарплат. Правда, регистрация АО вряд ли может быть подходящим шагом для малого или среднего бизнеса — хотя бы потому, что резко расширяется перечень документов, которые придется вести, и появляются новые контролирующие органы, вроде Госкомиссии по ценным бумагам и фондовому рынку. Ну и затраты на ведение АО существенно выше.

Стоимость регистрации юридического лица — ЧП или ООО — не так уж обременительна, она составляет от 900 грн. В эту сумму входят нотариальные услуги, изготовление печати и уплата пошлин. Правда, на все эти процедуры может уйти несколько недель. Поэтому, если время дорого, есть смысл обратиться к услугам юридических компаний. В этом случае создание компании «под ключ»

Растущие объемы, увеличение количества контрагентов и партнеров, да и налоговые реалии заставляют многих предпринимателей всерьез задуматься о смене организационной формы с СПД-физлица на юридическое лицо.

может стоить от 2000 до 5000 грн. и потребует не более 10–12 дней.

НОВЫЙ СЧЕТ

Стоит учесть, что при постановке юридического лица на обслуживание, в банк потребуется более широкий перечень документов, чем для СПД-физлица. В первую очередь составляется заявление на открытие текущего счета в банке, которое должно быть подписано руководителем компании или его доверенным лицом.

Дополнительно компания предоставляет в банк копию свидетельства о государственной регистрации и выписку из Единого государственного реестра; копию устава (правоустанавливающего договора, акта, положения) с его нотариальным удостоверением и нотариально удостоверенную или подписанную уполномоченным сотрудником банка копию о внесении юридического лица в реестр ЕГРПОУ.

Кроме того, необходимо предоставить две карточки с образцами подписей и оттиском печати, заверенные нотариально. В эту карточку включаются образцы подписей лиц, которым согласно законодательству или учредительным документам компании предоставлено право распоряжения счетом и подписания расчетных документов (например, директор и главный бухгалтер).

Важно учесть, что если компания только зарегистрирована и у нее нет печати, то банк вправе выставить требование изготовления печати в определенный срок в качестве одного из условий открытия счета.

Плюс ко всему, если компания использует наемный труд и является плательщиком страховых взносов, дополнительно потребуются подать в банк копию документа, подтверждающего регистрацию компании в управлении Пенсионного фонда, а также копию страхового свидетельства, подтверждающего регистрацию юридического лица в Фонде социального страхования от несчастных случаев. Оба документа должны быть заверены выдавшими их органами, нотариально или подписью уполномоченного сотрудника банка.

Также банк потребует копию свидетельства плательщика НДС (если компания является таковым), документы, которые подтверждают полномочия и идентификацию лиц, имеющих право подписи, анкету клиента (в ней содержится основная информация о компании, о ее сфере деятельности, контрагентах-партнерах и т.д.) и документы, которые необходимы для идентификации собственников компании.

При выполнении всех упомянутых условий открытие счета вполне реально осуществить «день в день». В свою очередь, выпуск карты и под-

ключение к системам электронного банкинга может затянуться до 5 дней.

ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Учитывая изменения в законодательстве и понимая ситуацию на рынке, ОТП Bank всегда идет навстречу клиентам, предлагает только самое лучшее и актуальное. Для клиентов, которые меняют организационную форму своего бизнеса, ликвидируют или приостанавливают деятельность как физлица-предпринимателя и регистрируются как юридические лица, с 16 мая по 16 ноября 2011 в ОТП Bank действует АКЦИЯ:

I. Если с момента регистрации юридического лица прошло не более 60 дней, открытие текущих счетов и выпуск одной корпоративной карты обойдется в 1 грн.

II. Если юридическое лицо зарегистрировано после 1 января 2011 года и с момента регистрации прошло уже более 60 дней, а создано оно путем реорганизации деятельности одного или нескольких физических лиц предпринимателей, а клиент может предъявить документы, которые подтверждают:

- аннулирование физического лица-предпринимателя и/или
- отсутствие осуществления деятельности физического лица-предпринимателя за последний квартал. ▶

Как зарегистрировать юридическое лицо? (общие правила для ЧП и ООО)

Чтобы зарегистрировать юридическое лицо необходимо:



1. Принять решение о создании юридического лица, подписать его.



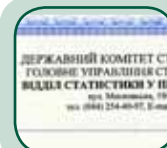
2. Утвердить устав, нотариально его заверить (содержание устава регулируется Законом Украины «О хозяйственных обществах»).



3. Внести деньги или имущество в уставный капитал (в том числе, путем выпуска акций АО).



4. Оплатить регистрационный сбор.



5. Получить справку из ЕГРПОУ (статистика).



6. Получить уведомление о взятии на учет в фондах социального страхования.



7. Получить справку 4-ОПП в налоговой.



8. Изготовить печать и зарегистрировать ее в разрешительной службе.

Государственному регистратору подаются следующие документы:

- регистрационная карточка;
- оригинал или нотариальная копия решения учредителей о создании юр. лица;
- два экземпляра устава;
- квитанция об уплате регистрационного сбора;
- информация с документами, которые подтверждают структуру собственности учредителей;
- справка о резервировании наименования (если таковое проводилось).

Какие документы необходимы при открытии счета для юридического лица?*

- заявление об открытии с подписью директора или уполномоченного лица;
- копия свидетельства о государственной регистрации, выписка из Единого государственного реестра;
- копия устава;
- копия справки о внесении юридического лица в ЕГРПОУ;
- копия справки о взятии на учет в налоговой;
- карточка с образцами подписей (директора/бухгалтера) и печатью юридического лица;
- копия справки о взятии на учет в Пенсионном фонде;
- копия справки о взятии на учет в Фонде соцстраха от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний.

* Перечень может меняться в зависимости от компании и обслуживающего банка.

► В таких случаях открытие текущих счетов юридического лица и выпуск одной корпоративной карты обойдется клиенту в 1 грн.

Также при открытии одного или нескольких счетов для юридического лица для действующего клиента ОТП Bank предоставлена возможность оставить тарифный план, на котором клиент обслуживался как физическое лицо-предприниматель.

Конечно же, уточнить акционные условия открытия счетов и получить по ним квалифицированные консультации можно в любом из отделений ОТП Bank.

При открытии счетов перед каждым клиентом стоит задача выбора того или иного тарифного пакета на РКО, которая зависит от масштабов бизнеса и его потребности в различных банковских услугах.

Прежде всего, для новосозданной компании необходимо определить баланс между наполнением пакета РКО опциями и стоимостью операций, которые он в себя включает. Именно поэтому многие банки, и ОТП Bank в том числе, предлагают специальные готовые решения, оптимальные именно для малого и среднего бизнеса.

Стоимость такого пакета находится в пределах 100 – 150 грн. в месяц. За эти деньги клиент получает немало преимуществ: 20 – 40 бесплатных исходящих платежей в системе электронного банкинга, а также возможность оформить корпоративную карту класса MC Business или Visa Business.

Также банк предложит более лояльные тарифы по платежным операциям (переводы в национальной и иностранной валютах, в том числе, на выдачу наличности), которые позволяют добиться экономии до 30 – 40% на транзакциях. Неоспоримым преимуществом ОТП Bank является то, что в случае отсутствия операций по счету в течение расчетного периода плата за использование тарифного пакета не взимается.

Если же возможностей такой модели обслуживания все равно недостаточно, компания может выбрать более гибкую программу, которая учтет индивидуальные потребности бизнеса. Например, ОТП Bank предлагает специальный пакет услуг на РКО для юридических лиц, которые проводят большое количество электронных платежей в национальной валюте, а также для участ-

ников внешнеэкономической деятельности. Ежемесячная абонплата в таком пакете составляет 249 грн. В рамках данного пакета клиент получает неограниченное количество платежей посредством электронного банкинга, сниженные тарифы на операции с валютой, а также начисление процентов на остаток по счету и бесплатное оформление корпоративной карты бизнес-класса MasterCardGold или VisaGold.

Кроме того, по мере увеличения запросов клиента и его бизнеса банк готов предложить не только стандартные платежные операции, но и более глубокие программы управления оборотами по всем счетам компании. Эта услуга является своего рода «продвинутой» РКО, в рамках которого банк помогает оптимизировать денежные потоки между различными счетами, управлять ликвидностью и осуществлять контроль использования оборотных средств компании (см. стр. 4).

КАК ДЛЯ СВОИХ

Открывая счета для юридического лица в ОТП Bank, действующий клиент может оставить тот тарифный план, по которому он обслуживался как СПД-физлицо

В целом нет существенных особенностей при переходе бизнеса, который существовал в форме СПД-физлица, на обслуживание уже в качестве юридического лица. Процедура идентична той, что требуется при открытии счетов для вновь пришедшего клиента-юрлица. Дело в том, что украинским законодательством пока не предусмотрена возможность реорганизации СПД. Конечно, можно оставить СПД-физлицо в неактивном или малоактивном состоянии, а можно и ликвидировать его (процедура ликвидации довольно непростая и длительная). Но «никаких правовых связей между ликвидированным физлицом-предпринимателем и новым юридическим лицом не будет», — напоминает Анна Отрентчук, управляющий партнер LCF Law Group.

Соответственно, с деньгами, которые находились на счету СПД-физлица, необходимо что-то делать. Самый банальный вариант — обналичить и положить в банковскую ячейку. Тем не менее, средствами

можно распорядиться более рационально.

Например, открыть специальный счет, на который внести средства в уставный фонд регистрируемой компании (при регистрации ООО надо сразу внести 50% всей суммы УФ).

Также деньги, снятые со счета предпринимателя и размещенные на депозите, могут использоваться в качестве залога при получении кредита вновь созданным юрлицом. Это особенно полезно тем, что средства двух предприятий разделены. В такой ситуации депозит станет почти абсолютной гарантией получения кредита, а также снизит затраты на его обслуживание, так как доходность вклада в существенной степени компенсирует проценты за пользование кредитом.

Немаловажно, что у клиента, который продолжает обслуживаться в банке после смены организационной формы бизнеса, остается история и репутация, которые могут сыграть очень важную роль

при получении бонусов и преференций.

Например, зачастую клиенты, которые находятся на комплексном обслуживании по РКО, могут рассчитывать на более лояльное отношение банка при оформлении дополнительных услуг (лизинг, факторинг). Кроме того, история клиента значительно упрощает доступ к кредитным продуктам — как к краткосрочным, например, к овердрафту, так и к долгосрочным. Напоминаем, что хорошая история СПД-физлица облегчает банку принятие решения о выдаче займов, даже позволяет говорить о некотором снижении процентной ставки по сравнению со стандартными условиями.

Бонусы могут касаться и депозитных продуктов. Для постоянных клиентов почти всегда существуют программы лояльности, которые предусматривают повышение процентной ставки при постоянном перераспределении свободных ресурсов.

«Бизнес-команда»

Кто не объединяется, тот не побеждает!

Программа лояльности «Бизнес-команда» для представителей малого и среднего бизнеса.

Соберите свою «Бизнес-команду» деловых партнеров или контрагентов и получайте бонусы и выгодные скидки на комплекс банковских услуг:

- скидка на месячный платеж за обслуживание счета;
- специальные условия открытия и обслуживания зарплатных проектов на базе карт Visa International или MasterCard WorldWide;
- скидка на комиссию за выдачу средств с текущего счета в национальной валюте;
- установление процентного вознаграждения по остаткам средств на текущих счетах в гривне, долларах США и евро;
- дополнительная процентная ставка к действующей ставке по депозитам в гривне, долларах США и евро;
- льготные условия на кредитование под залог депозита.

МНЕНИЕ КЛИЕНТА

Елена Булгакова,
директор
ПП «Авангард-Галс»,
г. Николаев:



– Группа наших компаний сотрудничает с ОТП Bank с 2005 года. Поскольку предприятие занимается внешнеэкономической деятельностью, мы ценим то, что банк идет нам навстречу, предоставляя услуги по продаже и покупке валюты на выгодных условиях. Программа «Бизнес-команда» пришла очень кстати. Став участником команды, ПП «Авангард-Галс» три первых месяца обслуживалось всего за 1 гривну в месяц. Лидером «Бизнес-команды» является другая наша фирма – одно из предприятий группы связанных компаний. Стоимость РКО для лидера в месяц уменьшилась на 35%, а обработка наличных при зачислении на счет в гривне – на 50%, чего нельзя не отметить. Позднее к нашей команде присоединились еще несколько частных предпринимателей. Вот в таком взаимовыгодном сотрудничестве планируем двигаться с ОТП и дальше. Также не могу не отметить культуру и скорость обслуживания, компетентность и высокую квалификацию менеджеров, которые с нами работают. На свои вопросы мы всегда получаем быстрые и грамотные ответы. Мы все с удовольствием обслуживаемся в ОТП Bank и с уверенностью рекомендуем его своим партнерам и контрагентам.

МНЕНИЕ КЛИЕНТА

Анжелика Удалых,
директор ООО НПП
«Природа и Мир», г. Киев:



– Первый счет в ОТП Bank открыла 2 года назад. Предпосылкой для окончательного решения послужил человеческий фактор, а именно – доброжелательность, внимание и аккуратность сотрудников отделения. Благодаря своевременной информации по системе «Клиент-банк», электронной почте и Информационному центру всегда держу руку на пульсе нововведений. Как мы создавали «Бизнес-команду»? Есть такое высказывание, что гора с горой не сходится, а человек с человеком в бизнесе и подавно. Моя компания на рынке с 2005 года. За это время приобрела много наработок и

клиентов. Соответственно, у меня широкий круг общения, в том числе знакомые, родственники, у которых тоже есть бизнес. Так почему бы не создать одну команду? Ведь между контрагентами внутри своего банка существенно сокращается время движения платежей и расходы на дополнительные комиссии. На сегодняшний день это очень важно, так как «время – деньги»! Сейчас я директор, а лет семь назад работала менеджером в крупной фирме. Оттуда навыки привлечения клиентов и работа на результат. Буду нескромной: авторитет имеет свою ценность, как банка, так и мой. Мои партнеры прислушиваются, когда я рекомендую ОТП Bank, да и реклама работает. Так по звену собирается цепочка. Не скрою – сейчас все считают деньги. Поэтому меня очень устраивают тарифы на обслуживание предприятий, которые входят в «Бизнес-команду». Это и система «Клиент-банк», и низкие тарифы за выдачу наличных, и РКО.

Хто не об'єднується, той не перемагає



Ліцензія НБУ № 191 від 08.07.2009 р.

Спеціальна програма лояльності для представників
малого та середнього бізнесу.

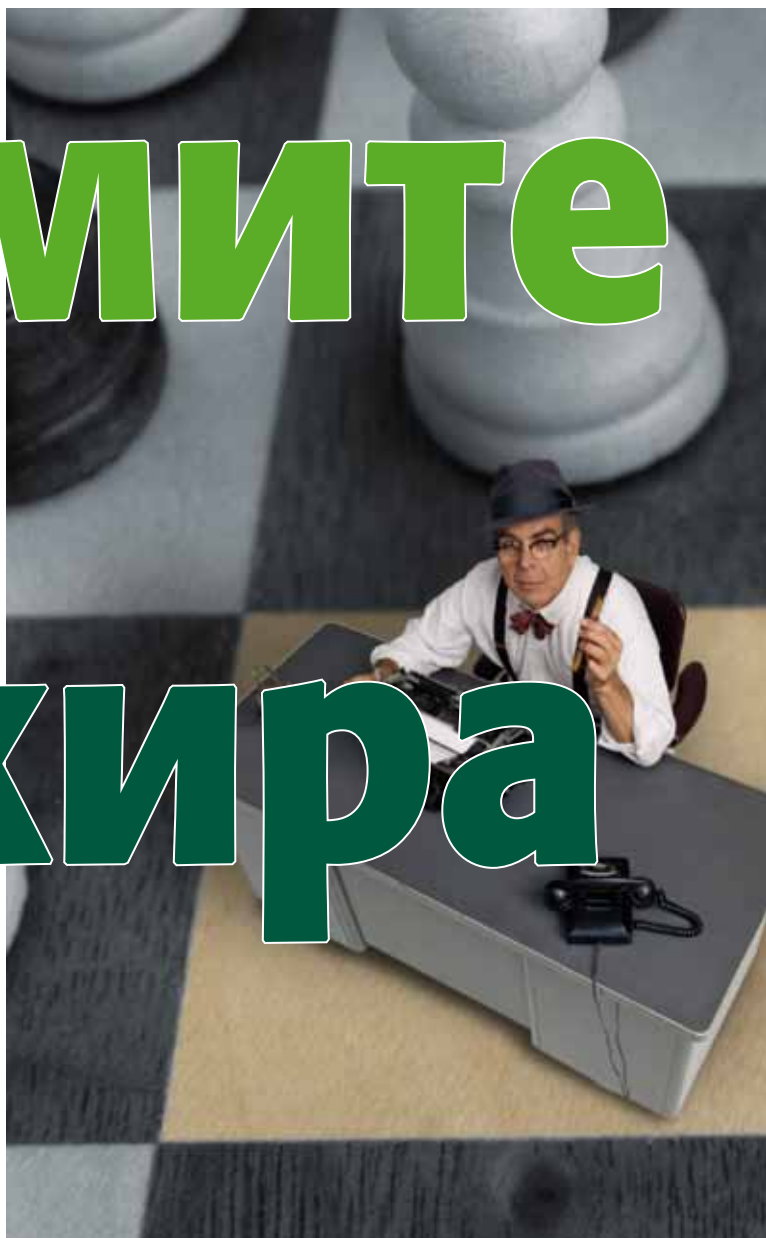
Деталі та умови:
www.otpbank.com.ua

 **otpbank**
Нас об'єднує довіра

Бізнес-команда

Наймите себе банкира

Персональный (личный) банкир – это советник, проводник в мире финансов. Он помогает экономить и зарабатывать, уберегает от случайностей и предлагает новые возможности. Об этом хорошо знают те клиенты, кто уже знаком со своим личными банкиром.



Мир ускоряется, финансовый в том числе: приобретаются и разрабатываются новые автоматизированные системы, а клиенту становится все труднее получить тот личный сервис, который мы все привыкли считать само собой разумеющимся. Банковские tellers и операционисты очень быстро и ловко направляют клиентов к круглосуточным банкоматам, на телефоны горячих линий 0-800 или на автосекретаря, а также предлагают воспользоваться услугами онлайн-банкинга, в то время как кредитные менеджеры

меняются так же быстро, как сменяют друг друга времена года.

В этом, возможно, и состоит будущее банковского дела, но также и невероятное разочарование для клиентов, которые иногда нуждаются в живом человеке, готовом ответить на возникшие вопросы.

Несомненно, что все сервисы удаленного обслуживания незаменимы и хороши для выполнения рутинных транзакций и получения стандартной информации от банка, но автосекретарь никогда не сможет объяснить, почему с бесплатного текущего

счета компании вдруг списана комиссия за услуги или какую форму финансирования выгоднее использовать именно для вашего предприятия.

Банки, особенно крупные, предлагают огромный спектр услуг и продуктов для компаний малого и среднего бизнеса: несколько типов текущих и сберегательных счетов, тарифных пакетов, кредитных и депозитных линий для своих клиентов.

Многие директора и учредители компаний даже с помощью финансового директора и бухгалтера не могут определить, какие услуги будут лучше

всего соответствовать финансовым потребностям их бизнеса. Они ищут представителей банка в депозитных, кредитных и операционных отделах для разъяснения, консультации и получения информации, которую еще необходимо проанализировать. Сбор и анализ информации из разных источников и от разных сотрудников банка зачастую занимает несколько дней, несколько драгоценных дней, которые можно провести с большей эффективностью для бизнеса. Это – проблема. И у нее есть решение – персональный банкир.

КАКОЙ КЛИЕНТ МОЖЕТ ОБЗАВЕСТИСЬ ЛИЧНЫМ БАНКИРОМ

- Если он регулярно пользуется услугами банка в существенных объемах.
- Если у него постоянно имеется остаток на текущих счетах в объеме, не меньше определенного.

КАК ПОЛУЧИТЬ ЛИЧНОГО БАНКИРА

- Обратиться к руководителю филиала, в котором Вы обслуживаетесь, с просьбой о закреплении за Вами личного банкира.

ЧТО МОЖНО ПОЛУЧАТЬ ОТ ЛИЧНОГО БАНКИРА

- Разъяснения об особенностях предоставляемых банком услуг.
- Координацию различных подразделений банка в Ваших интересах.
- Консультации по оптимизации финансовых потоков и выборе новых тарифных планов.
- Сопровождение кредитных дел и иных проектов финансирования.

ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ

Сегодня ради сведения к минимуму возникающих у клиентов сложностей, а также для максимальной помощи представителям малого и среднего бизнеса, многие крупные инновационные банки предлагают им сервис персональных банкиров.

Личный или персональный банкир — это не должность. Им может быть как специально нанятый и обученный эксперт банка, так и теллер, кредитный менеджер или даже руководитель отделения или филиала банка. Работа такого человека заключается в предостав-

лении персонального сервиса определенному числу бизнес-клиентов со специфическими банковскими потребностями. Личный банкир знает бизнес-клиента в достаточной мере, чтобы предоставлять персонализированные финансовые консультации как относительно бизнеса клиента, так и по вопросам, связанным с банковским обслуживанием частного лица.

Личный банкир помогает управлять текущим счетом клиента точно так же, как брокер может управлять портфелем ценных бумаг. ▶

ОТКУДА ВЗЯЛИСЬ ЛИЧНЫЕ БАНКИРЫ

Персональный или личный банкир появился как модель обслуживания, позволяющая в полной мере учитывать индивидуальные интересы как частных, так и бизнес-клиентов при планировании и управлении финансами. Личные банкиры стали ответом на потребности сверхбогатых клиентов и их семей иметь единый источник профессиональных советов от специалистов в сфере финансов. Первые личные банкиры появились примерно в начале XIX века, обслуживая богатых торговцев и промышленников. Предпосылки для более широкого распространения персональных банкиров были связаны с тем, что у предпринимателей не было достаточно как времени, так и опыта в области финансового планирования и получения свежей информации о банковском и финансовом рынках.

► Он может проконсультировать клиента как о традиционных, так и об альтернативных инвестиционных возможностях, поскольку знает этот рынок, как свои пять пальцев. Также персональный банкир знает обо всех видах кредитов и вариантах альтернативных источников финансирования, текущих процентных ставках на рынке и прогнозируемых тенденциях. И, конечно, о механизме ускоренного продвижения кредитной заявки в банке. Личный банкир всегда отлично осведомлен о различных услугах банка, поэтому он с легкостью может быстро урегулировать любые возникающие вопросы или недоразумения.

Клиенты, как правило, получают от личного банкира помощь и советы при открытии текущего счета и выборе выгодного им тарифного плана, при заполнении кредитной заявки, а затем при оформлении и сопровождении кредита. Персональные банкиры готовы способствовать решению поставленных клиентом вопросов и с руководством банка на более высоком уровне, чем выгодно отличаются от внешних дорогостоя-

щих финансовых консультантов.

ПЕРЕХОДИТЕ НА ЛИЧНОЕ

По правде говоря, личные банкиры для бизнес-клиентов — это не нововведение. Подобное индивидуальное обслуживание богатых частных клиентов является популярным во всем мире в течение многих лет и активно развивается в Украине в последние годы.

Пока большинство банков не взимает платы за предоставление услуг персонального банкира

Личные банкиры стремятся создавать и поддерживать прочные отношения со своими клиентами, и даже занимают проактивную позицию в предоставлении консультаций и близко знакомятся с бизнесом своих клиентов. Финансовые учреждения в свою очередь ожидают от персональных банкиров не столько продажи максимального количества финансовых продуктов и услуг клиенту, сколько налаживания с ним прочных деловых отношений, оптимального подбора серви-

сов, удовлетворяющих потребностям бизнеса, что в результате повышает лояльность клиента к банку. Естественно, банки обычно предлагают дополнительную мотивацию банкирам за продажи — это бонусы и премии к базовому окладу. Но при этом ответственность личного банкира тоже велика — он должен быть в состоянии разрешать сложные ситуации быстро и эффективно, обеспечивая удовлет-

воренность клиентов и соблюдая интересы их бизнеса.

Небольшие банки обычно предлагают этот вид персонализированных услуг для всех своих клиентов. Но для тех из нас, кто предпочитает держать свой счет в большом коммерческом банке, чтобы воспользоваться преимуществами широкого спектра банковских продуктов и услуг и традиционно более низкими процентными ставками, помощь личного банкира в управлении финансами тоже доступна.

Услуги личного банкира не нацелены исключительно на богатых клиентов и крупные корпорации. Любой клиент, который регулярно пользуется услугами банка (получает кредиты, держит остатки на текущих счетах и проводит обороты через счета в банке), имеет возможность получить персонализированные услуги в той или иной форме, а также совет от личного банкира. В мировой практике есть такая тенденция: если у клиента постоянно имеется остаток на текущих счетах в объеме, не меньше определенного, или он получает определенный спектр услуг от банка, то за таким предприятием или частным лицом будет закреплен личный банкир. И пока большинство зарубежных и украинских банков не взимает платы за эту услугу.

Как узнать о возможности получения персонализированного банковского обслуживания? Просто обратитесь к вашему руководителю филиала для направления к персональному банкиру, который поможет обрабатывать все ваши транзакционные, кредитные и прочие банковские потребности.

Текст: Катерина Венжик

МНЕНИЕ КЛИЕНТА

Елена Коваль,
ЧП «Шоколадная кондитерская «КоВальтер»,
г. Винница:



— Помню, несколько лет назад мы с мужем обратились в банк за кредитом на приобретение помещения для кондитерской. Мы тщательно планировали бюджет нашего проекта и скрупулезно подходили к выбору коммерческой недвижимости. Кредитный менеджер банка помог нам собрать необходимые документы на кредит, заполнить кредитную заявку, а также проконсультировал о рынке коммерческой недвижимости и посоветовал отложить покупку на пару месяцев, чтобы дождаться лучшей цены. К тому же он рассказал нам о возможности использовать накопленные на сделку деньги эффек-

тивнее, временно разместив их на вклад до востребования с повышенным процентом с возможностью воспользоваться свои деньгами в любое время. Его знания помогли нам не только оперативно оформить кредитную сделку, за чем мы, собственно говоря, к нему и обратились, но и немного сэкономить на нашей покупке, при этом получив дополнительный процентный доход за время оформления сделки. Был ли этот сотрудник банка обычным кредитным менеджером? Нет, он был нашим личным банкиром, хотя в его бизнес-карте это не указывалось. С тех пор наш личный банкир помогал нам упорядочить некоторые другие частные кредиты и продолжает следить за балансом наших счетов, чтобы убедиться, что автоматическое погашение кредитов осуществляется в нужные сроки и в полном объеме. К этому человеку мы можем обратиться с любыми интересующими бизнес-вопросами и знаем, что получим ответ, будь то вопрос о валютном курсе или о том, как переслать деньги дочери на обучение в другую страну.

Центр получения результатов

Собственные консультант, юрист и финансист – все эти функции объединены программами Центра поддержки и развития предпринимательства (ЦПРП), созданного ОТП Банк, и доступны представителям малого и среднего бизнеса уже сейчас. Чтобы воспользоваться такой поддержкой, достаточно обратиться в ЦПРП с интересующим предпринимателя вопросом.

Ускоренное развитие малого и среднего бизнеса (МСБ) сегодня является одним из основных направлений рыночных реформ, происходящих в Центральной и Восточной Европе. В странах с переходной экономикой рост доли МСБ в экономике способствует насыщению внутреннего рынка товарами и услугами местного производства, формированию среднего класса как такового. В развитых государствах

Центр поддержки и развития предпринимательства ведет работу сразу в нескольких направлениях – на корпоративном сайте ОТП Банк организована горячая линия «Юридические консультации online» для представителей малого и среднего бизнеса (<http://www.otpbank.com.ua/smb/applications/legal-consultation/>). С помощью горячей линии любой предприниматель может получить бесплатную

шедшие в 2011 году. Конференции призваны помочь представителями бизнеса разобраться в вопросах налогообложения, юридических тонкостях, обсудить с представителями местных властей региональные инициативы по поддержке предпринимательства, ознакомиться с лучшими практиками, а также получить информацию о новых банковских продуктах и программах для МСБ.

В практической части мероприятий представители местных властей и общественных организаций, а также бизнесмены и эксперты обсуждают юридические особенности работы предпринимателей, вопросы аудита, управленческого учета, возможности использования медиа-ресурсов для продвижения предприятий и другие темы, актуальные для МСБ сегодня.

Региональные конференции уже прошли в Харькове, Виннице, Ужгороде, Николаеве и Полтаве, вызвав живой интерес предпринимательского сообщества и местных властей.

В течение 2011 года также запланирован ряд региональных финансовых, бухгалтерских и управленческих тренингов, в том числе «Семинары для начинающих предпринимателей», целью которых является повышение экономической грамотности предпринимателей, информирование их о возможностях и перспективах предпринимательской деятельности, а также создание предпосылок для скорейшего вывода украинской экономики из кризисной ситуации.

В течение 2011 года пройдет ряд региональных финансовых, бухгалтерских и управленческих тренингов. Подробнее – в информационном центре на сайте otpbank.com.ua

на его долю приходится около 50% ВВП и свыше 70% новых рабочих мест. В Украине эти показатели сейчас на уровне 5–7% и 24% соответственно.

ОТП Банк одним из первых начал предоставлять услуги именно для предприятий малого и среднего бизнеса. А летом 2010 года создал принципиально новую структуру для рынка Украины – Центр поддержки и развития предпринимательства (ЦПРП). Основная задача центра – устранение юридического и информационного вакуума в обеспечении деятельности среднего и малого бизнеса. ЦПРП активно сотрудничает с ЕБРР, IFC и другими международными организациями, а также с государственными структурами, задействованными в регулировании деятельности предпринимателей.

юридическую консультацию по интересующему его вопросу. Ответы присылаются на электронную почту и в целях конфиденциальности не публикуются на сайте.

Заказать консультацию можно не только на корпоративном сайте, но и другими удобными для клиента способами: по телефону горячей линии (0 800 301 0 54) или при встрече со специалистом аккредитованной юридической компании в любом регионе Украины. В ближайшее время планируется создание отдельного портала центра с юридическим форумом.

Помимо предоставления консультаций, ЦПРП проводит региональные конференции, на которых освещаются важные для развития малого и среднего бизнеса вопросы, а также изменения в законодательном и налоговом поле, произо-

Адреса региональных отделений ОТП Bank

ОТП Bank 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 Bank есть во всех областных центрах Украины. Справочный центр (круглосуточно): 0 800 300 0 500 (звонки со стационарных телефонов в Украине – бесплатные).

Отделение	Контактная информация
г. Днепропетровск	49030, г. Днепропетровск, ул. Артема, 20 т.:(056) 770-72-00
г. Донецк	83001, г. Донецк, ул. Розы Люксембург, 12-А т.:(062) 345-36-01
г. Запорожье	69063, г. Запорожье, пр. Ленина, 66 т.:(061) 769-39-28
г. Одесса	65026, г. Одесса, ул. Бунина, 10 т.:(0482) 30-53-67
г. Николаев	54055, г. Николаев, ул. Садовая, 10 т.:(0512) 58-14-12
г. Львов	79005, г. Львов, ул. И. Франко, 20 т.:(0322) 240-94-60
г. Харьков	61002, г. Харьков, ул. Сумская, 56, т.:(057) 759-12-62
г. Ужгород	88018, г. Ужгород, ул. Киевская Набережная, 2 т.:(0312) 67-91-15
г. Винница	21032, г. Винница, ул. Киевская, 38-А т.:(0432) 52-58-52
г. Луганск	91016, г. Луганск, ул. Т. Г. Шевченко, 4 т.:(0642) 33-07-10
г. Луцк	43025, г. Луцк, ул. Л. Украинки, 53 т.:(0332) 74-65-00
г. Симферополь	95000, г. Симферополь, пр. Кирова, 24 т.:(0625) 54-97-50

Отделение	Контактная информация
г. Сумы	40030, г. Сумы, ул. Красная площадь, 5 т.:(0542) 67-13-43/63
г. Полтава	36039, г. Полтава, ул. Пушкина, 28 т.:(0532) 61-31-49
г. Тернополь	46000, г. Тернополь, ул. Ноябрьская, 7 т.:(0352) 47-04-11
г. Черкассы	18000, г. Черкассы, ул. Лазарева, 6 т.:(0472) 33-99-84/89
г. Житомир	10009, г. Житомир, ул. Черняховского, 8 т.:(0412) 42-26-60/74
г. Кировоград	25006, г. Кировоград, ул. Декабристов, 6 т.:(0522) 35-66-86
г. Хмельницкий	29019, г. Хмельницкий, ул. Нижняя Береговая, 35 т.:(0382) 70-14-94
г. Ровно	33000, г. Ровно, ул. Грушевского, 42-Б т.:(0362) 69-55-54
г. Херсон	73025, г. Херсон, ул. Ленина, 23 т.:(0552) 46-48- 81
г. Ивано-Франковск	76018, г. Ивано-Франковск, ул. П. Орлика, 8 т.:(0342) 71-59-14
г. Черновцы	58000, г. Черновцы, ул. Доброго, 7 т.:(0372) 55-86-93
г. Чернигов	14000, г. Чернигов, ул. Гетьмана Полуботко, 18 т.:(0462) 65-34-68

Отделения в г. Киеве и Киевской области

Отделение	Контактная информация
Отделение «Михайловское»	01001, г. Киев, ул. Михайловская, 2 т.:(044) 247-45-52
Отделение «Бессарабское»	01004, г. Киев, ул. Б. Васильковская, 9/2 т.:(044) 492-06-09
Отделение «Печерское»	01133, г. Киев, ул. Щорса, 44 т.:(044) 247-45-69
Отделение «Оболонское»	04210, г. Киев, ул. Тимошенко, 18 т.:(044) 247-45-60
Отделение «Сенное»	01054, г. Киев, ул. О. Гончара, 62 т.:(044) 490-04-20
Отделение «Подольское»	04071, г. Киев, ул. Константиновская, 15 т.:(044) 495-06-92
Отделение «Политехническое»	03055, г. Киев, пр-т Победы, 29 т.:(044) 492-38-95
Отделение «Русановское»	02002, ул. Р. Окипной, 4 т.:(044) 492-38-93
Отделение «Софиевское»	01001, г. Киев, ул. Софиевская, 12 т.:(044) 495-60-87
Отделение «Владимирское»	01032, г. Киев, б-р Т. Шевченко, 38/40 т.:(044) 459-05-01
Отделение «Стретенское»	04053, г. Киев, ул. Артема, 52 т.:(044) 495-60-70
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

Отделение	Контактная информация
Отделение «Голосеевское»	03040, г. Киев, ул. 40-летия Октября, 68 т.:(044) 495-60-72
Отделение «Десятинное»	01025, г. Киев, ул. Большая Житомирская, 8/14 т.:(044) 495-60-81
Отделение «Старокиевское»	01133, г. Киев, ул. Кутузова, 12 т.:(044) 493-97-50
Отделение «Ярославское»	04071, г. Киев, ул. Ярославская, 47/29 т.:(044) 495-05-13
Отделение «Золотые Ворота»	01030, г. Киев, ул. Б. Хмельницкого, 30/10 т.:(044) 495-05-23
Отделение «Святошинское»	03115, г. Киев, пр-т Победы, 128/2 т.:(044) 495-06-96
Отделение «Красноармейское»	03150, г. Киев, ул. Большая Васильковская, 116 т.:(044) 495-05-26
Отделение «Дмитриевское»	01054, г. Киев, ул. Дмитриевская, 37-А т.:(044) 495-06-95
Отделение «Соборное», г. Белая Церковь	09100, г. Белая Церковь, ул. Гагарина, 11 т.:(0456) 32-96-05
г. Васильков	08600, г. Васильков, ул. Гоголя, 5 т.:(04471) 2-51-60
г. Бровары	07400, г. Бровары, ул. Независимости, 3 т.:(044) 495-06-98

Дорогой читатель!

**Для всех представителей Малого и Среднего бизнеса,
которые меняют организационную форму собственности,
с 16 мая по 16 ноября 2011 года в OTP Bank действует**

АКЦИЯ:

- открытие счета/счетов для юридических лиц всего за 1 грн. в рамках тарифных пакетов* – для новых и действующих клиентов
- бесплатное закрытие счета/счетов физических лиц-предпринимателей – для действующих клиентов

В Акции принимают участие:

Юридические лица	Физические лица-предприниматели
▪ с даты регистрации которых в органах исполнительной власти (иных органах, уполномоченных осуществлять государственную регистрацию) прошло не более 60 дней	▪ которые с 1 января 2011 ликвидируют организационно-правовую форму ФЛП или приостанавливают свою деятельность и регистрируются как владельцы/совладельцы юридических лиц

*При открытии счетов для юридических лиц – действующих клиентов OTP Bank предоставлена возможность оставить тарифный план, на котором клиент обслуживался как физическое лицо-предприниматель.

Вы являетесь Клиентом OTP Bank? ДА НЕТ

Считаете ли Вы полезным данное издание? ДА НЕТ

Как Вы получили «Журнал Малого и среднего бизнеса»? почта партнеры в отделении Банка

Если желаете получить следующий номер, заполните, пожалуйста: Ваш e-mail адрес:

Регистрация на бесплатную подписку «ЖУРНАЛА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА» на сайте <http://www.otpbank.com.ua/> в разделе Малый и Средний бизнес/ Финансовые консультации.

Корпоративное издание для бизнеса

Информационная поддержка клиентов Малого и Среднего бизнеса

Тел.: 044-490-05-00 (9.00–18.00, кроме выходных); 0-800-300-050 (9.00–18.00, все звонки со стационарных телефонов в Украине бесплатные).

Пожалуйста, после соединения с автоответчиком, нажмите на телефоне кнопку “8” для получения консультации для представителей малого и среднего бизнеса.

E-mail: call.operatorSME@otpbank.com.ua



Цілодобове обслуговування Вашого бізнесу



Ліцензія НБУ №191 від 08.07.2009 р.

www.otpbank.com.ua

0 800 300 0 50 (в Україні — безкоштовно)

 **otpbank**
Банк Вашого успіху

**Бізнес-картки для малого
та середнього бізнесу**