

М С Б

ЖУРНАЛ
ДЛЯ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО
БИЗНЕСА

 **otpbank**
Банк Вашего успіху

ВЫЙТИ СУХИМ ИЗ ВОДЫ

ТОНКОСТИ НАЛОГОВОГО И ТАМОЖЕННОГО КОДЕКСОВ

ИГРА НА ВЫЖИВАНИЕ

Интервью
с Леонидом Козаченко

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ

Как сэкономить
на банковских услугах

СТРОИТЕЛЬСТВО, НЕПОДВЛАСТНОЕ КРИЗИСУ

Как создать свою
нишу на рынке
недвижимости



2012'2(6)
АПРЕЛЬ — ИЮНЬ

Фундаментальный бизнес



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

Весна — замечательное во всех отношениях время. Оживает все: природа, бизнес. Много лет весной оживало строительство. К сожалению, последние три кризисных года эта традиция приостановилась: после зимнего застоя «просыпаются» все меньшестроек. Но, как наглядно демонстрируют герои нашего номера, днепропетровская строительная компания «БР Украина», объемы строительства в кризис могут не только не падать, но даже расти. Подробнее о том, как обмануть рецессию, — в материале «Строительство, игнорирующее кризис».

Но все имеет две стороны. Спад на рынке недвижимости бьет по игрокам самого этого рынка, но серьезно экономит деньги арендаторов офисов, ведь стоимость аренды в офисных центрах класса «С» за последние годы почти не возросла, и вряд ли повысится в этом году. Впрочем, даже недорогая офисная площадка иногда проигрывает обычной квартире. Что лучше выбрать под офис предпринимателю? Подсчетом плюсов и минусов квартир, по сравнению с офисами класса «С», мы занимались в статье «Офисная дилемма».

Дилемма стоит и перед предпринимателями, бизнес которых требует установки так называемых МАФов — малых архитектурных форм, ожесточенную борьбу с которыми городские власти ведут пару последних лет. Правда, летом этого года гонение на МАФы обещает прекратиться. Что ждет уличную торговлю — в материале «МАФ-МАФ, откройся».

Ну и, конечно, мы не могли обойти вниманием базовые для любого бизнесмена вопросы — очередные изменения в Налоговом и Таможенном кодексах. Чего от них больше — пользы или вреда — мы анализировали в тексте «Апгрейд кодексов».

А еще... Впрочем, читайте. И хочется верить, что каждая статья этого номера станет небольшим интеллектуальным кирпичиком, который укрепит фундамент Вашего бизнеса.

Содержание

4 Апгрейд кодексов

От нового законодательства ждут не столько пользы, сколько поменьше вреда

8 Игра на выживание

Интервью с Леонидом Козаченко, председателем Совета предпринимателей при Кабмине



12 МАФ-МАФ, откройся

Киевские чиновники узаконили деятельность столичных киосков, но только до конца года

16 Офисная дилемма

Что выгоднее снимать под офис — квартиру или офисы класса «С»

24

20 Строительство, игнорирующее кризис

Почему производитель сборных домов, компания «БР Украина», едва успевает выполнять заказы

24 Комплексное решение

Как удешевить расчетно-кассовое обслуживание

26 Профиль МСБ: Германия



16



Руководитель проекта
Руслан Спивак
Главный редактор
Дмитрий Горюнов
Над номером работали:
Маргарита Бондаренко
Катерина Венжик
Лина Голубь
Дарья Кутецкая
Светлана Шмелева
Арт-директор
Григорий Вальцер
Литературный редактор
Наталья Яковецкая
Корректор
Оксана Авраменко

Адрес редакции
ООО «Центродрук»
г. Киев, ул. Гарматная, 39-В

Все права принадлежат
АО «ОТП Банк».

Перепечатка без письменного
разрешения запрещена.
При использовании материала
ссылка на «Private Banking
OTP Bank» обязательна.

Подписано к печати 31.03.2012
Тираж: 8000 экз.
Распространяется бесплатно

Журнал подготовлен
и выпущен ООО «Центродрук»
по поручению АО «ОТП Банк»

Председатель правления
АО «ОТП Банк»
Тамаш Хак-Ковач

Апгрейд кодексов

ЛИНА ГОЛУБЬ

**От коррекции
Налогового
и вступления
в силу
Таможенного
кодексов ждут
не столько
пользы,
сколько
поменьше
вреда**

С начала 2012 года правила ведения бизнеса в стране опять изменились. Во-первых, с января вступил в силу закон №4014-VI «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины и некоторые другие законодательные акты Украины относительно упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности». Согласно ему, в январе все желающие работать на едином налоге самостоятельно были поделены на четыре группы, в зависимости от объема дохода и количества работников.

Во-вторых, 22 марта этого года парламент принял правительственный законопроект №9202 «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине». Документ призван улучшить бизнес-климат в стране и обеспечить финансовую господдержку предпринимателям. По мнению опрошенных МСБ-экспертов, новые законодательные инициативы не столько помогли малому и среднему бизнесу, сколько не навредили ему. Что, впрочем, тоже хорошо.

А пока бизнес привыкает к законодательным нововведениям, парламентарии готовят очередной пакет поправок к Налоговому кодексу. Кроме того, в правительстве поговаривают о возможном изменении порядка уплаты единого социального взноса и скором вступлении в силу Таможенного кодекса (ТК). А это сулит очередные нововведения, характер которых станет понятен лишь со временем.

БИЗНЕС РАЗДЕЛИЛИ НА ЧЕТЫРЕ

По итогам перерегистрации, которая проходила в январе этого года, 1,089 млн предпринимателей выбрали упрощенную модель

налогообложения, сообщила Государственная налоговая служба (ГНС). По сравнению с прошлым годом количество предпринимателей несколько возросло — в 2011 году их насчитывалось около миллиона.

В первую группу вошли 256 тыс. «упрощенцев». В основном это розничные торговцы с ежегодным доходом до 150 тыс. грн. Вторая группа оказалась самой многочисленной. В нее вошли 643,6 тыс. предпринимателей. Согласно новым правилам, они могут нанимать до 10 сотрудников. Их доход не должен превышать одного миллиона гривен в год. Более 189 тыс. плательщиков, с объемом дохода до трех миллионов гривен, попали в третью группу. Им разрешается иметь до 20 работников. Самой малочисленной оказалась четвертая группа — в нее вошло около 400 предпринимателей с оборотом до 5 млн грн и правом найма до 50 человек.

Со вступлением в силу новой «упрощенки» бизнес не должен чувствовать себя плохо, считает Людмила Рубаненко, эксперт Совета налоговых консультантов. «Если ранее предприниматели платили авансовые платежи по единому налогу каждый месяц, то сейчас они должны сдавать отчетность через сорок дней после окончания квартала, а платить налог — еще через десять дней. То есть реально бизнес не платит налоги до 20 мая. Юристы оплачивают только пенсионный взнос и соцстрах», — рассказывает она.

По данным ГНС, на общей системе налогообложения в этом году будут работать 1,3 млн предпринимателей. Среди них есть и те, кто раньше пользовался упрощенной системой налогообложения. Они активно искали способ вернуться на единый налог.

Например, в начале года наблюдалась тенденция массового выхода предпринимателей из реестра аудиторов, которые, согласно но-



вой «упрощенке», больше не могут работать на едином налоге. В ГНС они регистрировались уже не как аудиторы, а как компании, которые предоставляют бухгалтерские услуги, налоговые консультации, отмечает Людмила Рубаненко. Сложнее стало арбитражным управляющим. «Их вид деятельности подпадает под графу «управление предприятием», на которое «упрощенка» не распространяется», — подытожила Людмила Рубаненко.

НЕПОНЯТНО, НО ЗДОРОВО

В январе Верховная Рада приняла в целом проект закона о развитии и господдержке малого и среднего бизнеса. Однако президент вернул документ в парламент, внося в него две технические правки. 22 марта парламент принял проект закона с поправками главы государства. В результате, из закона исключили положение об обязательном образовании органами исполнительной власти консультативных, совещательных и других вспомогательных органов по вопросам развития малого и среднего предпринимательства.

Согласно законопроекту, претендовать на государственную помощь могут предприятия МСБ с численностью работников до 250 человек и годовым доходом менее 50 млн евро. Ранее поддержка малого предпринимательства

осуществлялась в соответствии с законом от 2000 года.

В нынешней версии господдержка заключается в предоставлении финансовой, информационной и консультационной помощи, поддержке экспорта, содействию в подготовке и повышении квалификации кадров. Местным властям даже разрешается вводить дополнительные виды поддержки. Государственный и местные бюджеты определены основными источниками финансовой помощи, которая может иметь вид частичной компенсации процентных ставок по кредитам, лизинговым и факторинговым платежам, предоставления гарантий по кредитам, а также займов на реализацию стартапов, приобретение и внедрение новых технологий.

При этом господдержка не может предоставляться финансовым учреждениям, нерезидентам, производителям и продавцам оружия, алкогольной и табачной продукции, арендодателям жилья, банкротам и лицам, в отношении которых открыто дело о банкротстве. Кроме того, на поддержку государства не могут рассчитывать лица, которые предоставили о себе недостоверную информацию или имеют долг перед госбюджетом или Пенсионным фондом.

В оппозиции закон оценили как «декларативный и рамочный», и с этим трудно поспорить. В нем не сказано,

сколько именно средств государство намерено потратить на поддержку малого бизнеса. В свою очередь, в госбюджете-2012 на реализацию нацпрограммы по поддержке малого бизнеса предусмотрено всего 3,5 млн грн. Непонятен также порядок оформления госпомощи, ее минимальный и максимальный размер. Для того чтобы закон заработал, необходимо принять ряд «уточняющих» нормативно-правовых актов. На это требуется время и... политическая воля, с которой — если речь о бонусах для малого бизнеса — в нашей стране пока сложно.

Кстати, предыдущая попытка регламентировать отношения бизнеса и государства также оказалась воздушным замком. В июле 2010 года был принят закон о государственно-частном партнерстве, призванный ускорить приток инвестиций в страну. На практике документ оказался весьма поверхностным и декларативным, так что возлагаемые на него надежды он пока не выполнил.

НЕ НАЛОГОМ ЕДИНЫМ

«Наибольшее давление на малый и средний бизнес сегодня оказывает единый социальный взнос», — считает Ксения Ляпина (НУНС), замглавы парламентского комитета по вопросам промышленной политики и предпринимательства. Со вступлением в силу «упрощенки» предприниматели, помимо единого налога (до 200 гривен — для I и II групп, 3% или 5% — для III и IV групп, в зависимости от того, ведется их деятельность с НДС или без него), должны платить и единый соцвзнос.

ИГРА НА ВЫЖИВАНИЕ



Леонид Козаченко, председатель Совета предпринимателей при Кабмине, — о том, где предпринимателям дают деньги, на сколько уменьшится ставка социального взноса и почему создание аграрного банка не имеет перспектив

МСБ: С начала 2012 года вступили в силу новые правила упрощенной системы налогообложения. Как очередное изменение правил ведения бизнеса отразилось на украинских предпринимателях?

Л.К.: Принятие Налогового кодекса стало причиной возникновения «налогового майдана» и других массовых протестов в предпринимательских кругах. В результате чего в течение полугодия после его принятия мы наблюдали массовое закрытие бизнеса. Количество малых субъектов предпринимательства сократилось приблизительно на 30%. Со стороны предпринимателей к нам поступали сотни жалоб, мол, что вы делаете с нами, приняв такой кодекс. Мы обсудили эту ситуацию с премьер-министром. В июле прошлого года было учтено 90% предложений бизнеса. Со вступлением в силу новых правил упрощенной системы налогообложения мы видим, что предпринимателей не стало меньше. Регистрация «упрощенцев» была продлена до середины февраля. На сегодня мы имеем 1,1 млн предпринимателей-упрощенцев. Это то же количество, что мы имели год назад.

МСБ: По подсчетам налоговиков, в прошлом году около 170 тыс. СПД были задействованы в схемах минимизации налогов. Позволил ли разделенный по группам убрать схемы, которые использовались плательщиками единого налога до этого?

Л.К.: Мы разбили МСБ на четыре группы. Дали возможность каждому самостоятельно определиться, к какой из групп он относится. В результате улучшился мониторинг бизнеса. Если ранее «упрощенцы» могли проводить различные схемы минимизации налогов, то сейчас эта возможность на 90% ликвидирована, хотя, возможно, 10% лазеек еще осталось. С другой стороны, контролирующие органы не могут относиться к предпринимателям, как к жуликам, — они ведь честно зарегистрировались. Теперь каждый предприниматель может спокойно смотреть в глаза налоговикам. На мой взгляд, нынешняя «упрощенка» лучше, чем та, что мы имели два года назад. Но я бы не сказал, что она является залогом успеха и увеличения количества предпринимателей. Над кодексом нужно еще работать и работать. Его нужно совершенствовать по части

администрирования налогов. Единственное, что я могу сказать, это то, что кодекс не разрушает бизнес-среду. На данный момент с ним можно работать и двигаться дальше.

МСБ: Что, по вашему мнению, мешает бизнесу развиваться?

Л.К.: Во-первых, коррупция. О ней все говорят, но мы никак не можем ее преодолеть. Во-вторых, отсутствие доступа к финансовым ресурсам. Сегодня банки очень вяло кредитуют малый бизнес. Предприниматели не могут пополнить свои оборотные средства, инвестировать в развитие бизнеса. В-третьих, это регуляторная база. За последние два года были упразднены сотни регуляторных актов, созданы единые окна, однако этот процесс не завершен до конца. Эти шаги пока не воодушевили бизнес на большую активность.

Единое окно — очень хорошая идея. Предпринимателю не нужно ходить по десяткам кабинетов, часами стоять в очередях. Он может оформить все документы в одном месте. Однако сегодня «единые окна» требуют особого внимания со стороны местных властей. С их появлением возникло множество проблем.

МСБ: Что Вы имеете в виду?

Л.К.: Очереди стали больше, на решение вопросов требуется очень много времени. Часто возникает много путаницы при оформлении документов. Под единым окном подразумевается не только закрытие или открытие бизнеса, но и оказание субъекту хозяйственной деятельности целого ряда услуг. Например, предпринимателю нужно заказать вагоны для перевозки зерна. Он обращается в окно, где ему говорят: «Мы работаем до 17.00». А ранее в «Укрзалізниці» он мог сделать это в любое время суток. В результате предприниматель теряет время и деньги.

Другой пример. Бизнесмен хочет получить документы, подтверждающие право собственности на имущество, идет в «единое окно» и слышит там: «У нас реестра нет, нам его еще не передали» или «У нас нет еще специалиста, который будет заниматься этими вопросами». Такие казусы случаются сплошь и рядом. Местным властям сегодня нужно указать на то, что они отнеслись к этому несерьезно.

КОДЕКС ПОМЕНЯЮТ

МСБ: Депутаты готовят унифицированный законопроект поправок к Налоговому кодексу. Участвует ли Совет в подготовке документа?

Л.К.: Безусловно. Мы подаем свои предложения напрямую в профильный комитет. Кодекс готовился в спешке, в нем было много недоработок. Сейчас он корректируется, и это нормальный процесс

МСБ: Что конкретно предлагается изменить?

Л.К.: На сегодняшний день существует более ста серьезных поправок к Налоговому кодексу. В основном они касаются администрирования, в том числе НДС, уплаты экологического налога, сбора за воду и т.п. Предлагаемые изменения предусматривают также продление действующего моратория на проведение фактических и документальных проверок до конца этого года для упрощенцев, а также запрет наложения штрафных санкций для этой категории предпринимателей до конца 2012 года. Я думаю, большинство из этих предложений будет учтено.

МСБ: После вступления в силу раздела НК об упрощенной системе налогообложения...



обложения со стороны предпринимателей посыпались просьбы о внесении изменений в него. В частности, речь о расширении списка видов бизнеса, которым разрешается работать по «упрощенке». Будет ли расширен этот список?

Л.К.: Сегодня производители ювелирных изделий и юридические лица — розничные торговцы этими изделиями могут работать на едином налоге, а физлица-предприниматели, торгующие ювелирными изделиями, — нет. В рамках поправок предлагается разрешить физлицам-предпринимателям, которые занимаются производством, оптовой и розничной продажей ювелирных изделий, работать на едином налоге.

МСБ: Правительство неоднократно заявляло о намерении бороться с зарплатами «в конвертах» за счет снижения ставки социального взноса. Насколько существенным, по вашему мнению, должно быть это снижение, чтобы бизнес вышел из тени?

Л.К.: На сегодняшний день уплата единого социального взноса для бизнеса является большой проблемой. Ставка налога сегодня составляет 34% фонда заработной платы. В отдаленных от крупных городов населенных пунктах такая высокая ставка налога является непосильным бременем для бизнеса. Фактически единый социальный взнос вынуждает предпринимателей к теневой деятельности. Мы вели переговоры с правительством о его снижении для малого бизнеса с 34% до 18-20%. Это существенно уменьшило бы долговую нагрузку на предпринимателей и способствовало росту бизнес-активности.

МСБ: Какова была реакция Кабмина?

Л.К.: К сожалению, мы пока не пришли к взаимопониманию с

Минсоцполитики по этому вопросу. Министерство готово рассматривать снижение социального взноса только на 2-3%. Ведомство аргументирует свою неуступчивость необходимостью наполнять госбюджет. Если снизить на 15-16%, бюджет недополучит 2,5 млрд. грн. Я считаю, что если государство снизит ставку социального взноса, то за счет последующего увеличения количества малых предпринимателей половину этой суммы удалось бы компенсировать государству. Более того, если уменьшить ставку взноса и для среднего бизнеса, то поступления в бюджет превысили бы эту сумму.

ТРУДНОДОСТУПНЫЕ ДЕНЬГИ

МСБ: Согласно стратегии финансового сотрудничества Украины и Всемирного банка на 2012-2016 годы (принята 16 февраля), ВБ готов выдавать малым и средним экспортерам долгосрочные кредиты на пополнение оборотных средств. Насколько малому и среднему бизнесу доступно международное финансирование?

Л.К.: Международные кредиторы дают средства не малому бизнесу напрямую, а украинским банкам. Но вопрос в том, что крупным банкам очень сложно доверить средства ВБ малому предпринимателю, например, первой группы (в основном это торговцы на рынках). Банк не может спрогнозировать, что будет с малым предпринимателем через год или через месяц. После кризиса банки ведут себя очень осторожно. Они готовы выдавать кредиты тем субъектам хозяйствования, которые находятся «на подъеме», регулярно получают прибыль. Поэтому я не могу сказать, что финансирование ВБ является решением кредитных проблем сектора малого и среднего бизнеса в Украине.

МСБ: То есть у малого бизнеса доступа к ресурсам сегодня нет...

Л.К.: Не совсем. Есть некоторые региональные проекты. Например, международная программа «Молодежный бизнес Украины», которая является частью

сети программ «Международный Молодежный Бизнес» (YBI), которые помогают молодым людям стать предпринимателями, предоставляя им стартовый капитал. Эта международная инициатива работает сегодня в 40 странах под эгидой принца Чарльза, который является президентом YBI. Отличительной чертой программы МБУ является помощь молодым людям в возрасте от 18 до 35 лет, которые хотят начать свое дело, но не имеют собственных средств и возможностей воспользоваться услугами банковской или других финансовых систем Украины. Программа МБУ предлагает таким молодым людям не только кредит без залога и поручителя, но также помощь в разработке бизнес-плана, постоянную поддержку менторов (наставников) — представителей бизнес-сообщества на всех этапах создания и ведения бизнеса. В его рамках начинающий предприниматель может получить кредит от 5 до 17,5 тыс. грн. под развитие своего бизнеса. Сумма небольшая, однако это лучше, чем ничего. С 2006 г. в рамках программы было выделено более двух миллионов гривень 130 молодым людям в двух городах Украины — Луганске и Донецке. Кредиты выдаются по минимальной процентной ставке — 12% годовых до трех лет с возможностью предоставления кредитных каникул (первые три месяца начинающий бизнесмен вообще не выплачивает тело кредита). В этом году программа начала свою работу также в Севастополе, на очереди — Днепр и Петровск.

МСБ: Наверняка желающих получить дешевое финансирование много. Кто решает, под какие стартапы выдавать кредит, а под какие — нет?

Л.К.: Реализатором данной программы в Украине выступает ассоциация «Социально-экономические стратегии и партнерства». А в каждом конкретном случае решение о выдаче кредита тому или иному предпринимателю принимают экспертные комитеты, в состав которых входят представители бизнеса, общестственности и местной власти. Кредиты выдаются через уполномоченные банки.

МСБ: Министр АПК Николай Присяжнюк неоднократно говорил о возможном создании на базе одного из государственных банков аграрного (земельного) банка,

который будет предоставлять аграриям кредиты на льготных условиях. У этой идеи есть шансы на успех? Возможно, такие банки можно создать не только для аграриев...

Л.К.: Я не верю в то, что еще один банк, государственный или коммерческий, совершит революцию на рынке финансовых услуг. Проблема не в наличии еще одного банка, а в том, насколько кредитор контролирует риски невозврата средств. В мире общий объем инвестиций в сельское хозяйство ежегодно составляет около \$142 млрд. Украина получила \$42 млн., в то время как Бразилия — \$22 миллиарда. При этом в Бразилии 48 млн га с/х земель, а в Украине — 34 млн. га. Это означает, что мы могли рассчитывать на две третьих бразильских инвестиций — \$15 млрд. Почему инвесторы вкладывают деньги в Бразилию? Не потому, что там создали еще один банк, а потому, что инвестор понимает: эти деньги он вернет.

МСБ: И как, по-вашему, можно убедить инвестора доверять бизнесу?

Л.К.: Создать условия для того, чтобы предприниматели могли работать и получать прибыль. Например, у нас сегодня пустуют предприятия военно-промышленного комплекса. Только в Киеве таких предприятий насчитывается более 50, и расположены они в разных районах города. Это огромные цеха, которые имеют разрешения на разные виды деятельности. Эти цеха можно отдать в пользование бизнесу, скажем, на два года. Но не торговцам, а малым производителям. В первые два года они могут пользоваться этими цехами бесплатно, будут только платить за электроэнергию.

Подобный эксперимент в свое время провели в некоторых городах России, например, в Воронеже и Омске. В результате он обеспечил присутствие от трех до пяти малых производителей в таких цехах. Среди них были производители вентиляционного оборудования, обуви. Потом наиболее успешные предприниматели смогли получить в банках кредиты. По истечении двух лет предприниматели были переведены на арендную плату. В России такая схема оказалась успешной. Почему бы нам не попробовать?

БЕСЕДОВАЛА ЛИНА ГОЛУБЬ

Я не верю в то, что еще один банк совершит революцию на рынке финансовых услуг. Проблема не в наличии еще одного банка, а в том, насколько кредитор контролирует риски невозврата средств

МАФ-МАФ, откройся

ЛИНА ГОЛУБЬ

Киевские чиновники узаконили деятельность столичных киосков. Правда, пока только до конца 2012 года

В этом году Киевская городская администрация (КГГА) обещает завершить создание единой схемы размещения малых архитектурных форм (МАФ). Сейчас она находится в стадии разработки (впрочем, как последние пять лет). Над ней корпят чиновники из районных администраций города, Главного управления архитектуры КГГА (далее Главархитектуры) и эксперты Института Генплана Киева. В схеме будет определено четкое количество киосков, которые могут располагаться в Киеве, а также места их размещения.

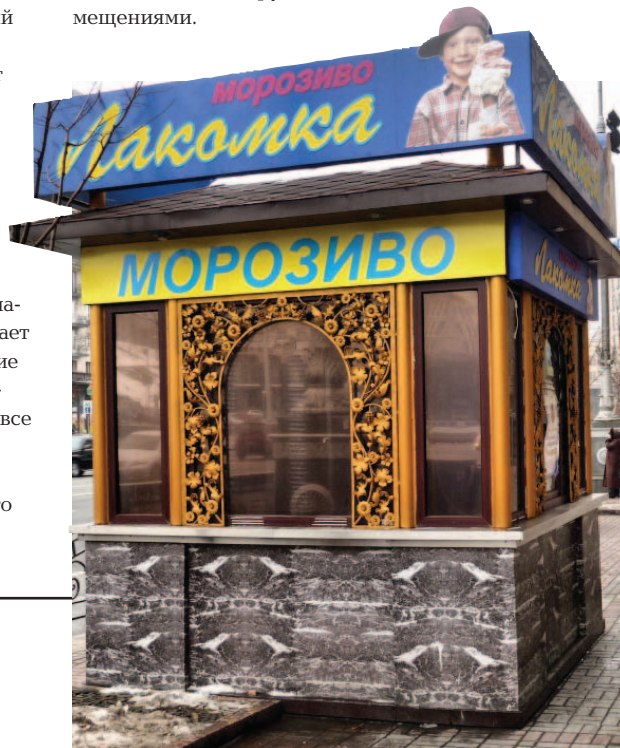
На сегодняшний день чиновники затрудняются ответить, сколько в городе насчитывается МАФов. «В базе Главархитектуры их около 13 тысяч, в базе Главного управления контроля за благоустройством города, еще больше. Четкой статистики относительно количества временных сооружений в Киеве нет, равно как и комплексной нормативно-правовой базы по их размещению», — утверждает глава комиссии КГГА по вопросам координации мер относительно упорядочения деятельности временных сооружений Людмила Денисюк.

Большинство МАФов сейчас работают в тени. А все потому, что унифицированная нормативно-правовая база, регулирующая их деятельность, попросту отсутствует. Вместо того, чтобы утвердить ее, чиновники не один год боролись с ларьками путем демонтажа. Например, в прошлом году было демонтировано более 1100 малых сооружений, с начала этого года — 60. Впрочем, как показывает практика, это весьма безуспешное занятие — киоски возникали в других местах. Более того, с каждым годом их становилось все больше.

По предварительным оценкам, после разработки схемы размещения МАФ (то

есть уже в 2013 году), количество ларьков в городе уменьшится на 30-40%. При этом поступления в городской бюджет увеличатся с 7 млн. гривень в прошлом году до 150-200 млн. уже в 2012 г. Рост доходов городской сметы будет обеспечен за счет вывода из тени деятельности МАФов.

Вместе со схемой размещения планируется утвердить и унифицированный порядок появления малых сооружений. До сих пор этого не удалось сделать ни одному поколению чиновников. Последние годы все действия властей сводились к одному: разработке проектов решений о возможных вариантах легализации деятельности малых сооружений. В итоге на сегодня в Киевсовете скопился целый ворох депутатских инициатив. Впрочем, ни одна из них не определяет прозрачный порядок размещения МАФов, равно как и процедуру оформления земельных участков, на которых те расположены. Последнее, к слову, противоречит Земельному кодексу, который требует оформления права на землю под любыми конструкциями и помещениями.



МАФИОЗНЫЕ ВОЙНУШКИ

В 2007 году мэр Киева Леонид Черновецкий заявил о своем желании ликвидировать МАФы, установленные в обход закона. По подсчетам мэрии, на тот момент в столице находилось порядка семи тысяч киосков, из которых, по убеждению чиновников, лишь 10% были установлены законным путем. Остальные 90% было решено демонтировать. Намерениям властей воспротивились предприниматели — под зданием мэрии начались массовые забастовки и митинги.

В результате Киевсовет 17 июля 2008 года принял решение №58/58 «О мероприятиях по благоустройству объектов торговли (малых архитектурных форм)». Согласно ему, КГГА в месячный срок обязывалась разработать порядок размещения МАФов в столице. Владельцам МАФов разрешалось заниматься торговлей только при наличии справки Главного управления экономики и инвестиций КГГА о выполнении условий по оплате паевого участия в создании социальной и инженерно-транспортной инфраструктуры города. Для получения заветной справки нужно было подать в мэрию пакет документов.

После принятия решения горсовета публичные «разборки» поутихли — обе стороны взялись за «бумажную» работу, которая в результате растянулась на годы. А тем временем МАФы размножались как грибы после дождя. Если в 2007 году их было порядка пяти тысяч, то в 2010-ом их насчитывалось уже более 10 тыс.

В марте 2010 года Леонид Черновецкий назвал малые сооружения «наваждением для Киева» и заявил о введении моратория на установление малых архитектурных форм. А 28 октября того же года Киевсовет принял решение о предоставлении земельных наделов под размещение малых архитектурных форм на основе договора сервитута (право совместного платного владения), подписан-



ного между мэрией и предпринимателем. КГГА поручалось провести инвентаризацию существующих временных сооружений и подготовить свои соображения относительно того, сколько МАФов нужно Киеву. Предполагалось также, что в ближайшей перспективе будет принята схема размещения киосков и порядок определения стоимости сервитутов.

Однако этого не случилось. Вместо обещанной схемы размещения киосков чиновники разработали новые правила взаимоотношений между владельцами МАФов и КГГА — на основе паевого участия. В феврале 2011 года появилось решение Киевсовета №56/5443, которым городская власть обязала владельцев МАФов оплачивать в горбюджет паевое участие в содержании объектов благоустройства Киева. Сумма платежа определялась в зависимости от площади помещения. В среднем владелец сооружения

До 2013 года временные сооружения должны располагаться не менее чем за 20 метров от входов-выходов станций метро и от остановок общественного транспорта, а также границ земучастков, отведенных под торговые центры

площадью 12,5 кв. м. должен был заплатить около 8 тыс. гривень раз в полгода. Размещение киоска осуществлялось на основании временного ордера Главархитектуры. К вопросу сервитутов власть решила вернуться позже.

Вмешательство свыше

Неожиданным поворотом в истории с малыми сооружениями стал приказ Минрегионстра о порядке размещения временных сооружений для осуществления предпринимательской деятельности (октябрь, 2011 год). Согласно ему, основанием для размещения временного сооружения является паспорт привязки (выдается бесплатно). Для того, чтобы его получить, заказчик должен написать в произвольной форме заявление в местный орган по вопросам градостроительства и архитектуры, приложив к нему схему размещения временного сооружения, эскизы фасадов временных сооружений в цвете, схему благоустройства прилегающей территории и технические условия относительно инженерного обеспечения (при наличии). Многие города Украины (например, Черновцы, Одесса и другие) не стали изобретать велосипед и начали выдавать разрешения на размещение временных сооружений в определенном министерством порядке. Но не Киев.

26 января 2012 года Киевсовет принял решение «О некоторых вопросах осуществления предпринимательской деятельности во временных сооружениях». Согласно ему, до конца этого года деятельность МАФов будет осуществляться по принципу паявого участия. Согласно решению, до 1 июня 2012 года владельцы киосков должны подписать с мэрией договоры об уплате паявого участия. Для тех, кто сделает это быстрее, предусмотрены скидки. Так, объем взноса при 100%-ной оплате до 1 марта умножается на коэффициент 0,75, а в случае оплаты паявого участия с 1 марта по 1 июня — на коэффициент 1.

Согласно документу, до 1 января 2013 года запрещается размещать киоски в зоне радиусом 1,5 км вокруг Национального спортивного комплекса «Олимпийский». Кроме того, временные сооружения должны располагаться не менее чем за 20 метров от входов-выходов станций метро и от остановок общественного транспорта, а также границ земучастков, отведенных под торговые центры. Решением также вводится временный запрет на выдачу Главархитектурой новых ордеров на размещение ВС и продление срока действия ранее выданных ордеров.

Депутаты позаботились и о том, чтобы владельцы киосков не смогли увильнуть от уплаты паявых взносов. «Конструкции, владельцы которых не уложатся с оплатой паявых взносов в указанный срок, будут подлежать демонтажу. Из-за того, что в прошлых решениях Киевсовета по вопросу киосков такой даты установлено не было, городской бюджет и получил из этого источника в 2011 году всего 6-7 млн. грн.», — отмечает глава фракции Киевсовета «Столичные реформы» Юрий Дмитрук.

Это решение будет действовать до конца 2012 года — а потом будет принята схема размещения и новый (предполагается, что окончательный) порядок оформления малых сооружений.

Бизнес недоволен

Самых предпринимателей решения горсовета не радуют. Этим документом чиновники узаконили абсолютно все малые архитектурные формы, которые существовали на момент его принятия, считает глава Ассоциации собственников МАФов Татьяна Пет-



тренко. А этого, по ее мнению, категорически нельзя было делать.

«Предприниматели, которые не один год платили налоги и взносы, приравнивались к тем, кто поставил свои киоски нелегальным путем, ни разу не заплатив за их размещение», — поясняет она свое возмущение. Кроме того, по словам Петренко, после принятия решения усилилось давление властей на владельцев ларьков. Сегодня в районах проводятся различные собрания, некоторые возглавляет Людмила Денисюк, а некоторые — Роман Солодкий, председатель ОО «Общественный корпус» (входит в комиссию Денисюк).

«На последних собраниях предпринимателям было сказано: если вы не член нашей организации — вы идете на демонтаж. На этих собраниях от владельцев киосков также требуют платить взносы за членство в общественной организации. Пока цифры называются разные — от 200 до 500 грн. ежемесячно», — отмечает Татьяна Петренко.

В свою очередь народный депутат Ксения Ляпина отмечает, что данным решением (впрочем, как и всеми предыдущими) абсолютно не регулируется вопрос эксплуатации земельных участков, на которых располагаются МАФы. «Таким образом, городские власти в любой момент могут поднять вопрос о демонтаже тех или иных МАФов, что, в свою очередь, вносит коррупционную со-

ставляющую в отношения между собственниками киосков и чиновниками», — считает Ксения Ляпина.

Мечты не сбываются

Ожидать поступлений в столичный бюджет на уровне 200 млн. грн., по мнению экспертов, также не стоит. По словам Татьяны Петренко, владельцы киосков настороженно относятся к инициативам чиновников о паявом участии и, как правило, платят по старинке — перечисляют в горбюджет земельный налог или плату за аренду, установленную ранее подписанными договорами. А многие и вовсе предпочитают «не высываться» и работать в тени.

Принятие нового решения обязывает предпринимателей заключать договоры об уплате взносов, а это означает, считает глава ВОО «Трудовое содружество» Лалита Картозия, что при оплате в указанные сроки суммы ориентировочно 18-23 тыс. грн., можно получить разрешение на установление киоска в любом удобном для их собственников месте. Учитывая это, в ближайшей перспективе количество ларьков в городе может увеличиться.

В любом случае, установленный депутатами порядок деятельности МАФов не сулит малым предпринимателям ничего, кроме бюрократической волокиты и нового этапа противостояния с местными властями за свое «место под солнцем» на территории Киева.

При оплате суммы ориентировочно 18-23 тыс. грн., можно получить разрешение на установку киоска в любом удобном для их собственников мест



Офисная дилемма

ДАРЬЯ КУТЕЦКАЯ

МСБ подсчитывал, что выгоднее снимать под офис — квартиру или офисы класса «С»

Практически любой бизнес сталкивается с необходимостью аренды или покупки офиса. Но профессиональные бизнес-центры (БЦ) класса «А» и «В» даже после кризисного обвала арендных ставок остаются слишком дорогими для МСБ (\$33-38/1 кв.м. и \$20-26/1 кв.м. соответственно). Кроме того, в таких БЦ практикуется только сдача помещений в наем, да и договор аренды заключается на срок минимум от трех лет.

Хорошей альтернативой могут послужить непрофессиональные офисы. В первую очередь, речь идет об офисных центрах класса «С» — административных зданиях, бывших НИИ, корпусах учебных заведений и т.д., занимающих около 80% рынка. А также квартирах в подвальных помещениях и на нижних этажах (20% рынка).

Лицо компании дешевет

В офисных центрах класса «С» предоставлен необходимый минимум: коммуникации, охрана, иногда парковка. Все остальное — кондиционирование, ремонт и прочее — чаще ложится на плечи арендаторов. С началом кризиса многие владельцы профессиональных БЦ старались привлечь арендаторов дополнительными бонусами, например, бесплатной парковкой или готовым ремонтом, но эта инициатива почти не коснулась офисов класса «С».

Дело в том, что основным владельцем таких зданий является государство. А управляющая компания, которая бы централизованно обеспечила необходимые услуги, минимальный ремонт и т.д., в офисах класса «С» обычно отсутствует.

Среди недостатков таких офисных помещений обычно также не очень удачное месторасположение. Кроме того, эти здания характеризуются невысокой презентабельностью, устаревшим техническим обеспечением, иногда неэффективным планировочным решением. Тем не менее у предпринимателей, в особенности у представителей некоторых сегментов МСБ (частные проектные бюро, юридические компании, дистрибуторские и туристические фирмы, региональные представительства небольших компаний и т.д.), спрос на такие помещения высок.

Сейчас в Киеве существует около 1 млн кв. м офисных помещений в БЦ класса «С», из которых около 20-25% пустуют. Несмотря на это, за последний год ставка аренды на такие офисы почти не изменилась. Проекты с неудачным месторасположением подешевели на 5%, а аренда помещений в зданиях, которые находятся рядом с транспортной развязкой, даже выросла на 5-7%. Аналогичная ситуация в регионах — ставки либо не изменились, либо просели в пределах 5%.

«Обычно в этом сегменте торг нет, поскольку помещения принадлежат административным или муници-

пальным структурам, которые принимают бюджет на год, закладывая в него доходы от аренды по определенной ставке, и стараются не отступать от этих цифр», — говорит гендиректор АН «Благовест» Ирина Луханина. Если владельцем здания является частная структура, можно рассчитывать на 5-10%-ные скидки при условии быстрого закрытия сделки.

Поскольку государство является владельцем большинства бизнес-центров класса «С», подавляющее большинство офисных помещений можно только арендовать, но не купить. Впрочем, после кризиса многие девелоперские компании, возводя офисные центры, стараются помещения в них сразу продавать. Но продажа «по квадратно» в дальнейшем усложняет процесс управления ими и чревата проблемами. Например, отключением электроэнергии по всему зданию из-за просрочки платежей отдельными владельцами. Поэтому потенциальным покупателям нужно быть готовым к тому, что со временем придется решать все бытовые трудности самостоятельно.

Цена продажи помещений в офисах класса «С» в Киеве снизилась на 2-3%. По словам управляющего директора ARPA Real Estate Михаила Артюхова, цена зависит от расположения здания и его характеристик. В регионах же статистика цен неоднородная. Так, в Днепропетровске, Запорожье и Одессе наблюдается падение — на 2-5%. А в Харькове, Донецке и Львове, наоборот, — цены на офисные помещения поднялись в пределах 5%. Эксперты связывают удорожание офисных площадей с приближающимся чемпионатом Европы по футболу.

«Офисы подорожали только в тех городах, которые готовятся принять Евро-2012. Исключение составляет столица, но здесь в этом сегменте существует профицит. Местный бизнес в регионах, в частности, субподрядные строительные организации, полиграфия, сувенирная продукция и т.д., получил определенный толчок в разви-

тии и решил вложить заработанные деньги в покупку офисных помещений. Поэтому и аренда подешевела — арендаторы перешли в статус покупателей», — замечает Евгений Мерщак, директор АН «Созидатель».

Нежелание владельцев столичных офисных зданий класса «С» соответствовать рыночным требованиям и брать на себя капитальные затраты тормозит восстановление спроса и, соответственно, замедляет темпы сокращения уровня вакантности. Поэтому оснований для роста арендной ставки в ближайшем будущем нет. Более того, в текущем году в Киеве девелоперы заявили о сдаче в эксплуатацию более 250 тыс. кв. м новых офисных помещений, из которых более 160 тыс. кв. м — это здания класса «А». В результате такого значительного пополнения арендные ставки начнут снижаться по всем сегментам рынка офисной недвижимости в Киеве. По прогнозам экспертов, аренда офисов класса «С» подешевеет примерно на 5%.

В регионах такой строительной активности нет, но и спрос в городах, не охваченных Евро-2012, достаточно вялый. Поэтому арендные ставки в Одессе, Запорожье и Днепропетровске останутся на уровне прошлого года, а во Львове, Харькове и Донецке могут подняться на 2-3%.

Квартирный вопрос

Еще один распространенный вариант решения офисного вопроса — аренда квартиры. Под офисы предлагаются как квартиры на первых этажах (что удобно, если это предприятие сферы обслуживания), так и на любых других (если офис предполагается лишь для работы сотрудников компании).

Причем 70% из этих квартир не могут сдаваться под рабочие нужды, ибо не переведены в нежилой фонд. «Без перевода в нежилой фонд жилые помещения по закону не имеют право сдаваться под офисы. В таких квартирах невозможно оформить юридический адрес, их аренду невоз-

Нежелание
владельцев
столичных
офисных зданий
класса «С»
соответствовать
рыночным
требованиям и
брать на себя
капитальные
затраты на
улучшение
предоставляемых
помещений
тормозит
восстановление
спроса

можно проводить по бухгалтерии (налоговая никогда не разрешит отнести затраты по аренде жилого помещения под офис на валовые затраты — Ред.). Кроме того, у арендаторов в любой момент могут возникнуть проблемы с соседями, ЖЭКом и милицией», — говорит Евгений Мершак.

Владелец небольшой компании Павел Строценко жалуется, что был вынужден перенести офис. «Я арендовал небольшую квартиру рядом с центром. Хорошая цена, тихие соседи, отличное месторасположение. Но представители ЖЭКа устроили охоту на владельца квартиры. Дело в том, что оплата коммунальных услуг за сданные под офис помещения производится по ставкам в несколько раз выше, чем за жилые», — говорит Павел Строценко. Устав от осады, бизнесмен съехал.

За нарушение правил пользования жилыми помещениями предусмотрена административная ответственность. Впрочем, она вряд ли может кого-то испугать. Если жилое помещение используется не по назначению, то на арендаторов/владельцев может быть наложен штраф в размере до трех необлагаемых минимумов — для граждан, и от трех до семи необлагаемых минимумов — для должностных лиц.

Наем квартиры под офисы, находящиеся в жилом фонде, по словам риэлторов, на 30-50% дешевле, чем аренда помещений, переведенных в нежилой фонд. Например, средняя арендная ставка столичных квартир под офисы в жилом фонде составляет \$7-15/1 кв. м., и а нежилом — \$12-17/1 кв. м. Средняя же арендная став-

ка на рынке составляет \$8-20/1 кв. м.

«Поскольку собственниками таких квартир являются в основном физические лица, то договориться о скидке в индивидуальном порядке возможно. Например, при хорошем сроке предоплаты, репутации арендатора и т.д. возможно добиться скидки в размере 10-15% от объема ежемесячной арендной платы», — замечает Ирина Луханина.

По словам риэлторов, в Днепропетровске квартиры под офисы снимают неохотно, поскольку в городе есть множество административных зданий и офисных центров с вакантными площадями. А вот во Львове офисных зданий, которые расположены в центральной части города, нет, поэтому компании, которым необходим большой людской поток (например, туристические фирмы), арендуют под офисы квартиры. Но на рынке существует значительная ценовая разница между офисами в квартирах, выведенных из жилого фонда и не выведенных. Например, во Львове можно арендовать обустроенный офис в центре города по цене \$10-11/1 кв.м. в месяц, но в квартире, не выведенной из жилого фонда. Переоформленный из жилья офис обойдется в полтора раза дороже.

Обычно квартиры под офисы арендуют. А если и покупают, то в большинстве случаев только те, которые находятся в жилом фонде. В дальнейшем владелец квартиры тратит около года и \$25-30 тыс. и переводит квартиру в нежилой фонд. Несмотря на дополнительные временные и материальные расходы, это все равно выгоднее, чем покупать сразу в нежилом фонде. Квартира под офис, находящаяся в жилом фонде, почти вдвое дешевле, чем такое же помещение, уже переведенное в нежилой.



В Киеве под коммерческие цели приобретают в основном, 1-2-комнатные квартиры площадью 50-170 кв. м и стоимостью \$70-250 тыс. «В течение последнего года цены на вторичном рынке жилья стабильны, с незначительными сезонными колебаниями. Морально устаревшее жилье постепенно дешевеет. По нашим оценкам, за год оно упало на 5%», — говорит Михаил Артюхов. В регионах средняя стоимость квартир, которые продаются под офисы, составляет \$1000-1200/1 кв. м.

Что выгоднее?

Итак, давайте подсчитаем. При покупке помещения в столичном офисе класса «С» площадью 100 кв. м на левом берегу придется потратить около \$100 тыс. В качестве дополнительных расходов можно выделить затраты на ремонт. Стоимость самого дешевого «косметического» обойдется около \$100 за один квадратный метр или \$10 тыс. за все помещение. Учитывая, что арендная ставка на эти помещения — около \$12-14, срок окупаемости вложенных средств составит примерно семь лет (при подсчете мы не учитывали будущие колебания арендных ставок). По словам экспертов, в краткосрочной перспективе, на ближайшие два года, арендные ставки упадут на 7-10%, но в дальнейшем, с развитием экономики, ожидается рост. Та-

ким образом, приобретенное помещение в офисах класса «С» окупится быстрее — за пять-шесть лет.

Покупка квартиры под офис может повлечь множество дополнительных расходов: перевод помещения в нежилой фонд, перепланировка, ремонт, обустройство отдельного входа и др. В итоге придется вложить еще около 50-70% от стоимости квартиры. Сроки окупаемости инвестиций составят минимум семь лет. Но у подобных помещений есть и свой плюс. Ведь владелец офиса получит актив, который будет стоить дороже в два раза аналогичной квартиры, не переведенной в нежилой фонд.

Но на самом деле выбор в пользу квартиры или офиса должен делаться, исходя не из стоимости помещения и/или арендных ставок, хотя это, безусловно, важный фактор. Все зависит от вида бизнеса. Например, компаниям, деятельность которых связана с приемом посетителей, — салонам красоты, турагентствам и даже стоматологическим кабинетам и банковским отделениям, размещать офис в непроходном месте не имеет смысла — клиенты просто их не найдут. Более того, многие виды бизнеса на законодательном уровне требуют наличия отдельного, а иногда запасного входа/выхода, а также противопожарной сигнализации: магазины, аптеки, химчистки и пр. В то же время представителям IT-сферы не так важно расположение офиса — лишь бы был интернет и телефон.

	Преимущества	Недостатки
Квартира	большой выбор помещений с хорошим месторасположением	70% предложений находятся в жилом фонде, а значит, в большинстве случаев очень сложно оформить юридический адрес
	возможность 10-15% торга	в некоторых случаях затраты на ремонт, перепланировку могут достигать до 70% от стоимости квартиры
	возможность создания отдельного входа в офис	налоговая никогда не разрешит отнести затраты по аренде жилого помещения под офис на валовые затраты
Офис класса «С»	нет проблем с оформлением юридического адреса	ограниченный выбор зданий с хорошим месторасположением
	централизованное предоставление некоторых видов услуг: охрана, уборка помещений, вывоз отходов с территории и пр.	непрезентабельный вид
	инженерная оснащенность: пожарная сигнализация, вентиляция, кондиционирование и пр.	возможность торга ограничена

КВАРТИРЫ И ОФИСЫ: ЧТО ПОЧЕМ (\$/КВ.М.)

Город/район	Покупка		Аренда	
	Квартира	Офис	Квартира	Офис
Киев:				
отдаленные районы	1000	1000	8-13	12-14
центр, околоцентральные и популярные районы	1500-5000	1600-1700	14-20	16-18
Харьков		1250	6-8	7-8
Донецк	1000-1100	800-1200	10-19	8-15
Днепропетровск	800-1000	1300	6-12	7-8
Одесса	800-1100	1600-	7-10	8-12
Запорожье	700-950	1200	5-12	7-10
Львов	1000-1100	1450	6-14	10-15

Строительство, игнорирующее кризис

ЛИНА ГОЛУБЬ

Вопреки расхожему мнению, что строительство сейчас в упадке и заниматься этим бизнесом невыгодно, владелец торговой марки WKS Fertighaus компания «БР Украина» едва успевает выполнять все заказы. Оказывается, спрос на сборные дома высокой заводской готовности не только не упал в эти годы, а даже вырос. Правда, компания сама же и сформировала этот рынок. Как же получилось у уроженца Днепропетровска Сергея Шевченко не только увидеть новую нишу на рынке, но и обеспечить развитие целой индустрии?

Из зарослей рапса

Переехав после окончания школы в Германию и прожив там целых восемь лет, выпускник факультета международной юриспруденции Сергей Шевченко заскучал по родине и в 2008 году решил вернуться в Украину. Ответ на вопрос, а чем же ему здесь заниматься, появился не сразу.

После долгих дискуссий с товарищем — владельцем немецкого завода по производству биодизельного топлива EOP Biodiesel AG, была найдена фактически пустая ниша: в Украине отсутствовала технология сборных домов высокой заводской готовности. Не было и завода, на котором бы производили подобные конструкции.

Образование, полученное во Франкфурте, позволило Сергею системно подойти к созданию бизнеса. Камрад помог написать бизнес-план, в котором авторы попытались спрогнозировать и востребованность новой продукции, и темпы развития будущей компании.

Оставалось добыть стартовый капитал. «Когда я вернулся из Германии, у меня было около 10 тыс. евро, — вспоминает Сергей

Шевченко. — И сперва я вложил эти деньги в поставки зерна рапса на биодизельный завод моего друга. Буквально за полгода мы заработали неплохие деньги, но этот бизнес пришлось остановить из-за проблем с возмещением НДС».

Урок, полученный с экспортом рапса, Сергей усвоил и впоследствии применил в свою пользу. В то же время этот бизнес позволил увеличить размер стартового капитала до необходимой суммы. И Шевченко, наконец, смог приступить к созданию торговой марки WKS Fertighaus.

Бизнес с быстрыми оборотами

Первые два года бизнес проходил этап становления. Ситуация то ухудшалась, то улучшалась. Сборные дома на начальном этапе проще всего было продавать индивидуальным застройщикам, которые поскорее хотели заселиться в собственные коттеджи. Ведь после заливки фундамента дом площадью 200 кв. м собирается максимум за три дня.

Со временем среди клиентов появился и частный бизнес, который инвестировал деньги в строительство ресторанов, гостиниц и баз

отдыха. Предприниматели смекнули, что технология дает хороший мультипликативный эффект и быстрый оборот денежных средств. Кроме того, всем известно, что в строительной сфере сметы имеют свойство со временем лишь увеличиваться. А тут компания-поставщик с немецкой точностью представляла тщательно составленные сметы, в которых уже были просчитаны и инфляция, и непредвиденные расходы. Так что покупателей никакие сюрпризы уже не поджидали.

Что же предлагает клиентам компания «БР Украина»? Это сборные конструкции домов, которые на 80% состоят из продукции немецкой фирмы Knauf, ведущего производителя стройматериалов. «Немецкие партнеры формировали для нас так называемые объектные листы, в которых, с учетом инфляции, фиксируется стоимость материалов, необходимых для изготовления и возведения сборного дома. Таким образом, мы не боимся, что завтра могут подорожать материалы и мы окажемся в минусе», — рассказывает Сергей Шевченко.

Подобные технологии — эксклюзив. Такие дома раньше привозили в Украину единичными экземплярами из Германии и стран Скандинавии. Немецких сборных коттеджей высокой заводской готовности в нашей стране не было, поскольку не было налажено их производство. А создать его здесь — достаточно дорогое удовольствие. Однако на определенном этапе развития бизнеса владелец и генеральный директор «БР Украина» решился на постройку завода.

Семейная инвестиция

Для постройки завода, закупки оборудования, обучения персонала понадобилась достаточно крупная сумма — 4,5 млн. евро. Таких денег быстро развивающийся, но еще не столь масштабный бизнес Сергею Шевченко пока не принес. Чтобы не переплачивать за пользование кредитами, средства изыскивали внутри семьи.

Проект завода делали с нуля. В Белой Церкви построили цех, завезли и сертифицировали оборудование. Его устанавливала монтажная бригада специально приглашенных немецких специалистов, которые затем еще и обучили персонал. 1 августа 2011 году на открытие первого в Украине немецкого домо-

строительного комбината был приглашен даже премьер-министр Николай Азаров.

Это только в нашей стране такой завод в единственном экземпляре. В России построено уже более 25 таких предприятий. Это крупные заводы с большими объемами производства, высокой степенью автоматизации. И они практически полностью загружены... под государственные программы, причем на два года вперед. Так что работать с частниками и мелкими заказами они даже не помышляют.

«БР Украина» также старается привлечь крупные госзаказы. По словам Сергея Шевченко, в прошлом году его компания выиграла тендер в рамках государственной програм-



мы «Доступное жилье». Пилотный проект «Строим вместе» уже начали воплощать в поселке Старобешево (Донецкая область) — там, на участке 6,7 га планируется построить 74 коттеджа. Согласно программе, ее участники будут оплачивать 30% стоимости жилья, а остальные 70% обеспечивает государство.

Из своего предыдущего бизнес-опыта владелец «БР Украина» сделал несколько выводов. Теперь с государством он работает на условиях 100% предоплаты. А при экспортных поставках (сегодня это около 30% продукции) прайс для зарубежных покупателей на 20% выше. «Мы понимаем, что вероятность возмещения НДС сегодня очень мала, — объясняет Сергей Шевченко. — Однако наших зарубежных клиентов эта наценка вполне устраивает».



Так, недавно одна польская компания заказала у них строительство гостиничных коттеджей на горнолыжном курорте. Заказ начнут выполнять в конце лета — чтобы дома были построены к началу лыжного сезона.

Ничего удивительного в этом нет. Сборные дома, произведенные в Украине, гораздо дешевле, чем продукция из других стран, например, из той же России. В Германии цены на несколько порядков выше: там стоимость коттеджа исчисляется, исходя из цены в 1500 евро за кв. м, тогда как в Украине — в среднем около \$500. Такая разница получается за счет более низких коммунальных тарифов в нашей стране, меньшей стоимости транспортировки и более низкого уровня оплаты труда.

Если речь идет о базовом комплекте — коттедже в разобранном виде прямо с завода (компания обеспечивает только шеф-монтаж, т.е. руководит сборкой), то вместе с изготовлением фундамента такой дом обойдется до 2300 грн./кв. м. При строительстве домов под ключ (все, кроме внутренней отделки) стоимость проекта приближается к 4000 грн./кв. м. Ну а в проекте вместе с отделочными работами цена уже будет зависеть от фантазии заказчика. «Недавно мы построили дом площадью 101 кв. м, который обошелся клиенту в 373 тыс. грн. Ему осталось только поклеить обои и положить пол, все остальное там было: люстры, светильники, сантехника, инженерные сети», — приводит пример Сергей Шевченко.

От розницы к опту

Если ранее компания «БР Украина» была ориентирована на розничного потребителя, то с начала 2012 году она ушла из розницы вообще. Была создана маркетинговая сеть, и сегодня компания поддерживает несколько форматов сотрудничества: это отдельные представители и филиалы по Украине. У них имеется план продаж — минимум четыре, а максимум 10 домов в месяц. Работая в розницу, представители получают продукцию по эксклюзивным ценам, которые значительно ниже розничных — с хорошей дельтой заработка, за счет которой есть возможность поторговаться. Они владельцы своего бизнеса, но представляют интересы торговой марки по всей стране.

«Торговля идет неплохо, хотя и не так, как нам бы хотелось, — делится Сергей Шевченко. — Было бы хорошо получать от каждого нашего дилера заказы на 10 домов, но для этого нужна мощная рекламная кампания на всеукраинских телеканалах». Естественно, в этом случае речь будет идти о миллионах гривен, так что пока компания ограничивается рекламой на местных телеканалах в ряде регионов. Вероятно, массированное наступление на рекламном фронте компания начнет уже в следующем году, ведь речь идет о широком рынке фактически без конкуренции.

Крупный заказ «БР Украина» достался от креативного клуба «Бартоломео» в Днепропетровске. Там до июня будут построены семь гостиничных коттеджей на 32 номера в европейском стиле, уровня «четыре звезды». Этот заказ стал знаковым как для клуба (таким сервисом могут похвастать немногие днепропетровские отели), так и для производителя — после начала строительства в «БР Украина» потянулись новые клиенты. Так, один из лучших загородных отелей с развлекательным комплексом «Гудзон» (рядом с Днепропетровском) заказал строительство SPA-центра и нескольких коттеджей, которые будут построены в этом году.

Филиалы «БР Украина» сегодня работают в крупнейших городах Украины — Киеве, Донецке, Харькове, Запорожье. Региональная сеть должна расширяться. Особенно перспективным выглядит Крым: как отмечает Сергей Шевченко, туда вкладывается довольно много средств, причем и российскими, и украин-

скими инвесторами. В то же время жилому фонду остро требуется обновление. Многие хозяева турбаз советского типа хотели бы изменить их концепцию, улучшить условия и привлекать больше туристов. Так что туда компания планирует продвигаться особенно креативно и последовательно.

Требуется финансирование

Клиенты, которые инвестируют в гостиничные коттеджи, настроены на скорейшее получение прибыли. По подсчетам Сергея Шевченко, вложив \$1,5 млн в строительство таких гостиничных домов, заказчик уже через год-полтора сможет вернуть вложенные средства и начать работать в плюс. Не последнюю роль здесь играет и короткий срок строительства — не месяцы или годы, а недели или даже считанные дни. Так что даже кредит под такой проект не выглядит слишком уж неподъемным.

Однако существуют трудности иного рода. Наши банки могут выдавать кредиты только на покупку жилья в уже построенном доме. Если же дома еще нет, и его строительство только планируется, банк свое кредитное плечо не подставляет из-за отсутствия залога.

В то же время, по словам Сергея Шевченко, в России банки работают несколько иначе. Например, у банка ВТБ есть программы сотрудничества с заводами наподобие WKS Fertighaus. Там кредит оформляется не на клиента, а на завод, который гарантирует строительство дома — его потом и передадут банку в виде залога. Получается, что покупатель берет кредит под гарантии предприятия.

Из-за отсутствия подобной системы в Украине и бизнес не развивается должными темпами, и жильем люди не могут себя обеспечить. «Мы сейчас ориентированы на тех людей, у которых есть реальные деньги на покупку дома. Если бы было, как в России, обороты нашей компании увеличились бы в два-три раза», — резюмирует Сергей Шевченко.

В этих условиях приходится больше ориентироваться на госпрограммы. Пока на застройки, подобные программе в Старобешеве, в госбюджете-2012 предусмотрено около 300 млн грн. Это небольшие деньги, но начало положено. И тенденция, судя по всему, на руку компании «БР Украина». Ведь в крупных городах стараются максимально разгрузить площади и инфраструктуру, вынеся

застройку в пригороды. В том же Днепропетровске, где расположен и центральный офис «БР Украина», нужно сносить ряд аварийных домов. «Переселять из них людей можно было бы и в коттеджи или дома типа «таунхаус», предложив им ту же самую госпрограмму «30/70». Если застройщик хочет на месте старой «хрущевки» построить ТРЦ, он готов предложить высокую цену за старое жилье. Из вырученных денег люди смогут заплатить, в том числе свою долю в 30% по госпрограмме», — навскидку предлагает несколько вариантов Сергей Шевченко.

Он также считает достаточно интересными для своего бизнеса госпрограммы, которые касаются, например, новых форматов работы налоговой с предпринимателями. Чтобы не создавать очередей, в ГНС решили сделать отдельные здания или надстройки над уже существующими сооружениями — для операторов, менеджеров, которые будут непосредственно работать с предпринимателями. «Мы уже разработали проекты некоторых строений для ГНС и отдали их на госэкспертизу», — сообщил Сергей Шевченко.

Судя по всему, его бизнес имеет хорошие перспективы развития. И пока некоторые столичные застройщики жалуются на низкую платежеспособность населения, быстрое коттеджное строительство отвоевывает позиции у старожиллов. Для этой технологии кризис обернулся теми самыми благоприятными возможностями, о которых говорит пресловутый китайский иероглиф.



Наши банки могут выдавать кредиты только на покупку жилья в уже построенном доме. Если же дома еще нет, и его строительство только планируется, банк свое кредитное плечо не подставляет из-за отсутствия залога

Комплексное решение

СВЕТЛАНА ШМЕЛЕВА

Каждый предприниматель стремится сэкономить на банковских услугах. Причем, речь идет не только о финансовых издержках, но и потери времени. Один из лучших способов удешевить расчетно-кассовое обслуживание — приобретать его в «пакете» с другими банковскими сервисами, которые оптимально подойдут под запросы бизнеса.

Банки все активнее переводят своих клиентов на комплексное обслуживание. Это достаточно удобное решение, которое позволяет выбрать оптимальный пакет по расчетнокассовому обслуживанию в зависимости от потребностей и масштабов бизнеса. Гибкость пакетных решений по РКО позволяет в значительной степени сократить затраты предпринимателя на банковское обслуживание, а банку — предложить наилучший тариф, который будет четко вписываться в ценовые ожидания клиента.

Двойная выгода

Что необходимо предпринимателю, который начинает новый бизнес? Во-первых, открыть в банке текущий и карточный счета. Во-вторых, подключиться к системе удаленного обслуживания «клиентбанк» для дистанционного управления денежными потоками и текущими операциями. В-третьих, позаботиться о реализации выплаты зарплат. Как минимум открыть несколько карточных счетов для сотрудников. А если количество персонала достигает 40-50 человек, а месячный фонд зарплаты — 300 тыс. грн, то внедрить полноценный зарплатный проект.

Все эти процедуры занимают много времени. Каждая услуга в отдельности требует платы за оформление и подключение. Например, открытие счета обойдется в 50-100 грн, столько же придется тратить на его ведение каждый месяц. Подключение к системе «клиентбанк» — это еще 50-100 грн сразу и около 50 грн в месяц. Если необходимо оформить платежную карту, за ее выпуск придет-

ся отдать 100-300 грн, в зависимости от класса. Таким образом, только первоначальные затраты составят не менее 300-500 грн.

В этом и заключается одно из основных удобств пакетов РКО, в рамках которых предприниматель сразу же получает открытие текущего счета за значительно меньшую плату, подключение к системе электронного банкинга, выпуск платежных карт по льготным тарифам, а также более низкие комиссии по многим транзакциям.

«Чем «крупнее» пакет РКО и выше абонплата, тем большее количество операций он включает и тем меньше стоимость каждой из них. При этом цена каждой операции в пакете РКО дешевле, чем по отдельности. Любые услуги, в том числе банковские, выгоднее покупать оптом», — отмечает Ольга Романовская, начальник отдела разработки продуктов для МСБ АО «ОТП Банк».

Приобретая тарифный пакет, предприниматель, как правило, не платит за подключение и оформление, а лишь вносит ежемесячную плату за обслуживание, которая к тому же достаточно лояльна и колеблется в пределах 50-300 грн, в зависимости от набора услуг и интенсивности их использования.

В ОТП Банке клиент имеет возможность выбрать четыре тарифных пакета. Пакет «Свое дело» рассчитан на микробизнес с небольшими объемами платежей и количеством операций. «Мое предприятие» оптимально подходит как для физических лиц-предпринимателей, так и юридических лиц. «Лидер бизнеса» разработан для тех, кто проводит большое количество платежей, а также для участников внешнеэкономиче-

ской деятельности. Пакет «Легкие наличные» предусматривает минимальные комиссии за проведение операций с наличностью.

«МИНУС» ЗАТРАТЫ

Выбирая комплекс банковских услуг, предприниматель получает значительную экономию и на уровне текущих расходов. Каждый из пакетов по РКО включает в себя определенное количество бесплатных транзакций в системе электронного банкинга. И если в рамках самых дешевых пакетов количество бесплатных операций составляет 10-20, то для более дорогих оно, как правило, неограниченно.

В принципе, банки стараются переводить своих клиентов на дистанционное обслуживание, стимулируя их пользоваться электронными платежами. «Именно поэтому банки повышают стоимость платежных поручений на бумажных носителях, а сервисы электронного банкинга предоставляют без ежемесячной абонентской платы, включая данные услуги в стоимость пакета», — объясняет Ольга Романовская.

Даже в самых дешевых пакетах экономия существенна. Скажем, в месяц предприниматель проводит 50 платежей. При стоимости платежа в 23 грн, затраты на транзакции составят 100-150 грн. Если же пакет будет содержать даже 20-30 бесплатных операций, экономия составит около 50%.

Плюс ко всему, комиссионные по мере роста дороговизны пакетов РКО сокращаются. Так, если клиент будет платить банку до 1% за каждое обналичивание средств со своего счета, то в рамках пакета комиссия может быть снижена до 0,5-0,7%, что на крупных суммах будет очень ощутимо. Это же касается и операций по покупке валюты, при которых плата банку может колебаться в пределах 50-70%, в зависимости от стоимости самой услуги РКО.

Все большей популярностью у предпринимателей пользуются корпоративные платежные карты. Карта является «ключом» к текущему счету, позволяя проводить платежные операции в любой точке мира, снимая наличность и проводя безналичные расчеты. В зависимости от тарифного пакета, банк может предложить выпуск карт различного класса, начиная от простых и заканчивая Gold.

Причем как по льготному тарифу, так и вообще бесплатно.

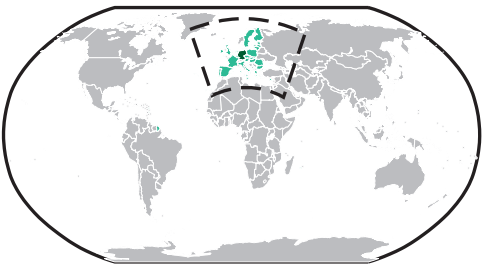
Дополнительными бонусами в рамках пакетов по РКО могут выступать индивидуальные условия по предоставлению овердрафтных кредитов или повышенная на 12 п.п. процентная ставка при размещении в банке депозитов.

В рамках комплексного обслуживания клиент имеет возможность реализовать зарплатный проект. От клиента требуется лишь одно: открыть карточные счета и регулярно перечислять на отдельный счет зарплату сотрудникам, с которого банк будет распределять деньги по их платежным картам.

«При этом у клиента не возникает необходимости в депонировании денежных средств, а при наличии у организации широкой филиальной сети возможна выдача и обслуживание зарплатных карт из центрального офиса одновременно всем сотрудникам филиалов, представительств, удаленных рабочих мест», — говорит Ольга Романовская.

Это и экономия времени, и ресурсов, так как нет нужды содержать кассу, покупать сейф, нанимать инкассаторов. Кроме того, банки с зарплатных клиентов не берут комиссию за снятие наличности, а также предоставляют им возможность оформлять кредитные лимиты и овердрафты по платежным картам.





МСБ профиль: Германия

Пока Европа переживает период стагнации, экономика Германии продолжает расти. Не в последнюю очередь благодаря малому и среднему бизнесу, который в этой стране отличается от того, что можно наблюдать в других европейских странах. Не то чтобы здесь не было кафе, ресторанов, отелей и других предприятий сферы услуг. Все это, конечно же, здесь тоже присутствует — достаточно вспомнить набережную Рейна в Дюссельдорфе, которую неформально называют «барной стойкой» (там находится около 260 заведений). Однако есть и компании, которые уникальны.

Начнем с того, что в немецкоговорящем мире малый и средний бизнес принято называть mittelstand. Многие такие компании являются экспортноориентированными производителями инновационных товаров с высокой добавленной стоимостью. Чаше всего это сектор B2B, поэтому неудивительно, что миттельштанды образуют целые кластеры вокруг более крупных предприятий, подрядчиками которых они выступают. Наиболее крупные сектора — инструменты, запчасти для автомобилей, электрическое оборудование и химическая промышленность. Напомним, что Германия является вторым по величине мировым экспортером (после Китая), несмотря на высокую стоимость рабочей силы и сильную валюту. На МСБ приходится примерно 20% германского экспорта.

Обычно это частные компании, часто располагающиеся в сельской местности. При этом не стоит думать, что это архаичное кустарное производство, которое никак не изменилось за последние несколько сотен лет. Часто миттельштанды тесно сотрудничают с университетами и исследовательскими организациями. Они стараются внедрять современные стандарты менеджмента, часто нанимают профессиональных управляющих. Стабильный приток новых сотрудников обеспечивает уникальная система подмастерьев, которых «поставляет» 342 заведения. В Германии принято учить ремесло не столько в аудиториях, сколько непосредственно «у станка»

— ученик проводит 50-70% времени на реальном производстве в компаниях.

Как видим, категория МСБ в Германии имеет не только количественные, но и качественные атрибуты. Специально занимающийся исследованиями данного сектора Institut fur Mittelstandsforschung выделяет три таких атрибута. Во-первых, владелец несет личную ответственность за работу компании. Во-вторых, обязательства компании являются обязательствами предпринимателя. В-третьих, собственник лично знает всех своих работников и поддерживает с ними неформальные отношения. Все это, вместе взятое, превращает миттельштанды из сугубо экономического явления в социальное.

С начала кризиса звучали прогнозы, что из-за ухудшения доступа к кредитным ресурсам малый и средний бизнес будет падать. Однако пока что эти прогнозы не сбылись, доля mittelstand как в ВВП, так и в занятости сохранилась на прежнем уровне. По мнению специалистов Ассоциации сберегательных банков Германии (DSGV), которая ежегодно издает отчет о состоянии сектора под названием «Diagnose Mittelstand», прогнозы на этот год тоже неплохие. Опросив свыше 100 тыс. компаний, ассоциация пришла к выводу, что бизнес чувствует себя хорошо, его конкурентоспособность, финансовое положение и прибыльность улучшились. В свою очередь, более половины опрошенных банкиров прогнозируют улучшение состояния своих клиентов в течение ближайших 12 месяцев, тогда как ухудшения ожидают лишь 2% банкиров. Таким образом, ставка семейных компаний на долгосрочную перспективу, а не на сиюминутную выгоду (чем грешат многие публичные компании), похоже, сыграла. Чем не пример для подражания?

Население: **81,8 млн.**
Валовой внутренний продукт: **\$3,1 трлн.**
Количество компаний МСБ: **99,8%**
Доля МСБ в занятости: **60,1%**
Для МСБ в ВВП: **53,2%**



Адреса региональных отделений ОТП Bank

ОТП Bank был основан в 1949 г. 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).

Город	Контактная информация
г. Винница	21009, г. Винница, ул. Киевская, 38-А т. (0432) 52-58-52
г. Луцк	43024, г. Луцк, ул. Леси Украинки, 53 т. (0552) 74-65-00
г. Днепропетровск	49030, г. Днепропетровск, ул. Артема, 20 т. (056) 770-72-00
г. Донецк	83055, г. Донецк, ул. Р. Люксембург, 12-А т. (062) 345-36-01
г. Житомир	10009, г. Житомир, ул. Черняховского, 8 т. (0412) 42-25-60/74
г. Ужгород	88018, г. Ужгород, Киевская набережная, 2 т. (0312) 67-91-15
г. Запорожье	69063, г. Запорожье, пр. Ленина, 66 т. (061) 769-39-28
г. Ивано-Франковск	76018, г. Ивано-Франковск, ул. П. Орлика, 8; т. (0342) 71-59-14
г. Кировоград	25006, г. Кировоград, ул. Декабристов, 6 т. (0522) 35-66-86
г. Луганск	91055, г. Луганск, ул. Шевченко, 4 т. (0642) 33-07-10
г. Львов	79005, г. Львов, ул. Ивана Франко, 20 т. (0322) 240-94-60
г. Николаев	54055, г. Николаев, ул. Садовая, 10 т. (0512) 58-14-12

Город	Контактная информация
г. Полтава	36000, г. Полтава, ул. Пушкина, 28 т. (0532) 61-31-49
г. Ровно	33000, г. Ровно, ул. Грушевского, 42-Б т. (0362) 69-55-54
г. Симферополь	95000, г. Симферополь, пр. Кирова, 24 т. (0625) 54-97-50
г. Сумы	40030, г. Сумы, ул. Красная Площадь, 5 т. (0542) 67-13-43/63
г. Тернополь	46001, г. Тернополь, ул. Листопадава, 7 т. (0352) 47-04-11
г. Харьков	61002, г. Харьков, ул. Сумская, 56 т. (057) 759-12-62
г. Херсон	73025, г. Херсон, ул. Ленина, 23 т. (0552) 46-48-81
г. Хмельницкий	29019, г. Хмельницкий, ул. Нижняя Береговая, 35; т. (0387) 70-14-94
г. Черкассы	18000, г. Черкассы, ул. Лазарева, 6 т. (0472) 33-99-64/89
г. Черновцы	58000, г. Черновцы, ул. О. Доброго, 7 т. (0572) 55-85-93
г. Чернигов	14000, г. Чернигов, ул. Гетмана Полуботка, 18 т. (0462) 65-34-68
г. Одесса	65026, г. Одесса, ул. Бунина, 10 т. (0482) 30-53-67

Отделения в г. Киеве и Киевской области

Отделение	Контактная информация
Главный офис	01033, г. Киев, ул. Жилианская, 43 т. 0 800 300-050
«Бессарабское»	01004, г. Киев, ул. Б. Васильковская, 9/2 т. (044) 492-06-09
«Владимирское»	01032, г. Киев, бул. Т. Шевченко, 38/40 т. (044) 459-05-01
«Голосеевское»	03040, г. Киев, пр. 40-ия Октября, 68 т. (044) 495-60-72
«Десятинное»	01025, г. Киев, ул. Б. Житомирская, 8/14 т. (044) 495-50-81
«Дмитриевское»	01054, г. Киев, ул. Дмитриевская, 37-А т. (044) 495-05-95
«Красноармейское»	03150, г. Киев, ул. Б. Васильковская, 116 т. (044) 495-05-26
«Михайловское»	01001, г. Киев, ул. Михайловская, 2 т. (044) 246-45-52
«Оболонское»	04210, г. Киев, ул. Тимошенко, 18 т. (044) 247-45-60
«Отрадное»	04053, г. Киев, бул. Лепсе, 29 т. (044) 495-60-74
«Печерское»	01133, г. Киев, ул. Щорса, 44 т. (044) 247-45-69
«Подольское»	04071, г. Киев, ул. Константиновская, 15 т. (044) 495-06-92

Отделение	Контактная информация
«Политехническое»	03055, г. Киев, пр. Победы, 29 т. (044) 492-38-95
«Русановское»	02002, г. Киев, ул. Раисы Окипной, 4 т. (044) 492-38-93
«Святошинское»	03115, г. Киев, пр. Победы, 128/2 т. (044) 495-08-96
«Сенное»	01054, г. Киев, ул. О. Гончара, 62 т. (044) 490-04-20
«Софиевское»	01001, г. Киев, ул. Софиевская, 12 т. (044) 495-60-87
«Старокиевское»	01133, г. Киев, ул. Кутузова, 12 т. (044) 493-97-50
«Стретенское»	04053, г. Киев, ул. Артема, 52 т. (044) 495-60-70
«Сырецкое»	04112, г. Киев, ул. Е. Телиги, 11 т. (044) 495-50-76
«Ярославское»	04071, г. Киев, ул. Ярославская, 47/29 т. (044) 495-05-13
«Соборное», г. Белая Церковь	09100, г. Белая Церковь, ул. Гагарина, 11 т. (0456) 32-96-06
г. Бровары	07400, г. Бровары, ул. Независимости, 3 т. (044) 495-06-96
г. Васильков	08600, г. Васильков, ул. Гоголя, 5 т. (04471) 2-51-60

Підберемо саме на Вас



Безкоштовні рахунки для бізнесу!

www.otpbank.ua
246 з мобільного

 **otpbank**
Банк Вашого успіху

*Тарифні пакети для малого
та середнього бізнесу*

Вартість 1 хвилини розмови за коротким номером 246 складає: для абонентів ПрАТ «Київстар» та ПрАТ «Укртелеком» – 0,27 грн, для абонентів ПрАТ «МТС Україна» – згідно до стандартного тарифу, вартість 1 хвилини складає 0,33 грн, для абонентів ТОВ «Акселер» – 0,50 грн, вартість 1 хвилини складає – 0,00 грн. Тариф у гривнях з округленням до двох знаків після коми. Додатково утримується збір до Пенсійного фонду у розмірі – 7,5% від вартості послуги без урахування ПДВ. Послуга надається абонентам всіх національних операторів мобільного зв'язку. Тільки для повноцінних. Технічна підтримка: (044) 490 05 00 щодобого без вихідних. АТ «ОТП Банк» вул. Жилинська 43, Київ 01033. Від відділ банківських послуг. Ліцензія НБУ № 191 від 05.10.2011 р.