

ЗРАЗОК ЛИСТА ДО БАНКУ

До: АТ «[НАЗВА БАНКУ]»

Від: ТОВ «АЛЬФА ТРЕЙД», код ЄДРПОУ 00000000

Щодо: запиту Банку № [] від [] про економічний зміст регулярних платежів ФОПам

Шановні пані та панове!

У відповідь на запит Банку № [] від [] ТОВ «АЛЬФА ТРЕЙД» надає пояснення щодо регулярних безготівкових платежів фізичним особам - підприємцям Коваленко О.С., Бондаренко М.В. та Шевченко І.П.

1. Економічна мета залучення зовнішніх виконавців. ТОВ «АЛЬФА ТРЕЙД» здійснює оптову торгівлю обладнанням. У 2026 році підприємство реалізує проєкт розширення продажів у трьох регіонах, у зв'язку з чим окремі спеціалізовані функції у сфері маркетингової аналітики, digital-реклами та контенту залучаються у зовнішніх виконавців за договорами про надання послуг.

Залучення трьох ФОПів пов'язане не з розподілом однієї послуги між кількома отримувачами платежів, а з виконанням трьох різних функціональних блоків. Обсяг, результат і докази виконання кожного блоку визначаються окремо.

2. ФОП Коваленко Олена Сергіївна - 70 000 грн на місяць.

Предмет фактичної роботи - аналіз регіональних ринків та конкурентного середовища. До завдань входять збір і систематизація відкритої ринкової інформації, порівняння цін і пропозицій конкурентів, аналіз каналів продажу, підготовка висновків щодо потенціалу регіонів та рекомендацій для комерційного відділу.

Результат за звітний місяць підтверджується аналітичним звітом, таблицями конкурентів, переліком джерел інформації, рекомендаціями та робочим листуванням. Фіксована винагорода становить 70 000 грн на місяць відповідно до договору та погодженого обсягу робіт.

3. ФОП Бондаренко Максим Вікторович - 100 000 грн на місяць.

Функція виконавця - технічне налаштування, ведення та оптимізація рекламних кампаній у погоджених digital-каналах. Виконавець працює з рекламними кабінетами, проводить тестування кампаній і аудиторій, контролює ключові рекламні показники та готує пропозиції щодо перерозподілу рекламного бюджету.

Факт виконання підтверджується даними рекламних кабінетів, місячним звітом, статистикою кампаній, переліком виконаних налаштувань та листуванням щодо погодження змін. Винагорода - 100 000 грн на місяць.

4. ФОП Шевченко Ірина Петрівна - 120 000 грн на місяць.

Функція виконавця - контент-супровід та SMM: підготовка контент-плану, текстових і візуальних матеріалів, організація публікацій, аналітика взаємодії аудиторії та підготовка рекомендацій щодо контенту для окремих регіонів.

Результат підтверджується контент-планом, файлами та посиланнями на публікації, аналітичними звітами, матеріалами кампаній і робочим листуванням. Винагорода - 120 000 грн на місяць.

5. Відсутність дублювання. Функції зазначених виконавців розмежовані: Коваленко О.С. формує ринкову аналітику і рекомендації; Бондаренко М.В. здійснює технічне ведення digital-реклами; Шевченко І.П. створює та супроводжує контент і SMM. Результат одного виконавця може використовуватися іншим у межах загального маркетингового проєкту, але оплата здійснюється за різні завдання і результати.

6. Формування вартості. Вартість послуг погоджена сторонами в договорах/додатках з урахуванням регулярності робіт, обсягу завдань, спеціалізації виконавця, необхідного часу та очікуваного результату. У навчальному прикладі застосовується фіксована щомісячна винагорода за погоджений обсяг сервісу. За потреби Банк може отримати відповідні договори, додатки, технічні завдання та документи, що підтверджують фактичний обсяг послуг.

7. Перевірка виконавців та можливості виконання робіт. До початку співпраці підприємство перевірило реєстраційні дані контрагентів, відповідність заявленої діяльності предмету договорів та наявність у виконавців організаційних/технічних можливостей для виконання погоджених завдань. У реальному листі цей абзац має містити лише ті перевірки, які підприємство фактично проводило і може підтвердити.

8. Характер розрахунків. Розрахунки з контрагентами здійснюються у безготівковій формі на підприємницькі рахунки відповідно до умов договорів та первинних документів. Платежі відображають оплату фактично замовлених зовнішніх послуг у межах господарської діяльності ТОВ «АЛЬФА ТРЕЙД».

9. Економічний результат для підприємства. Комплекс залучених послуг використовується для прийняття рішень щодо виходу у нові регіони, оптимізації рекламних витрат, залучення потенційних клієнтів та розвитку каналів продажу. Результати виконавців використовуються комерційним та маркетинговим блоками підприємства у поточній господарській діяльності.

На підтвердження викладеного ТОВ «АЛЬФА ТРЕЙД» готове надати/додає документи, перелічені в Додатку 1 до цього пояснення.

Директор ТОВ «АЛЬФА ТРЕЙД» _____ / Іваненко І.І.

Дата: [__]

Контактна особа: [ПІБ, телефон, e-mail]