

**Міністерство транспорту та зв'язку України
Державний департамент з питань зв'язку та інформатизації
Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова**

Кафедра Економіки підприємства та корпоративного управління

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ОПЕРАТОРА ЗВ'ЯЗКУ

**ЗАТВЕРДЖЕНО
Методичною радою
ОНАЗ ім. О.С. Попова
Протокол № 8
від 18.03.2008 р.**

Одеса 2008

УДК 330.12:656.8:338.47

Автори: Захарченко К.В., Потапова-Синько Н.Ю.

Відп. редактор – Захарченко Л.А.

**Рецензенти: Тиханова Т.Ю., д.е.н., проф. кафедри економічна теорія,
ОНАЗ ім. О.С. Попова;
Редькін О.С., д.е.н., проф., заступник директора
з наукової роботи ОІФ УДУЕФ Міністерства України**

Приводяться науково-методичні матеріали з питань розвитку і представлення фінансових послуг операторами зв'язку для підвищення їх конкурентоспроможності на ринку банківських послуг.

Посібник рекомендовано для застосування студентам економічних спеціальностей та фахівцям галузі зв'язку.

Редактор – Якубовська А.Г.

Комп'ютерне редагування та макетування – Кірдогло Т.В.

**УХВАЛЕНО
на засіданні кафедри
економіки підприємства
та корпоративного управління
та рекомендовано до друку
Протокол № 11 від 14.02.08 р.**

ЗМІСТ

Вступ.....	5
1. Теоретичні і практичні положення про фінансові послуги і ринок фінансових послуг.....	6
1.1. Поняття послуги в діяльності підприємств.....	6
1.2. Теоретичний і практичний підхід до поняття «фінансова послуга».....	9
1.3. Ринок фінансових послуг.....	12
1.4. Нормативно-правові основи державного регулювання й умови створення фінансових організацій на ринку фінансових послуг.....	16
1.4.1. Механізм державного регулювання ринку фінансових послуг.....	16
1.4.2. Умови створення фінансових установ по наданню фінансових послуг.....	21
1.5. Банківські послуги і стратегії їхнього розвитку в Україні.....	23
Висновки до 1 глави.....	31
2. Розвиток і впровадження фінансових послуг в операторах країн співдружності в області зв'язку.....	34
2.1. Стисла характеристика регіональної співдружності в області зв'язку.....	34
2.2. Розвиток і впровадження фінансових послуг в операторах деяких країн співдружності в області зв'язку.....	44
2.2.1. Киргизія.....	44
2.2.2. Казахстан.....	48
2.2.3. Білорусія.....	50
2.2.4. Росія.....	53
2.2.5. Україна.....	64
Висновки до 2 глави.....	66
3. Підхід до обґрунтування впровадження фінансових послуг в операторах зв'язку.....	69
3.1. Обґрунтування впровадження фінансових послуг по заощадженню і кредитуванню коштів.....	69

3.1.1. Стисла характеристика послуг по заощадженню і кредитуванню коштів.....	69
3.1.2. Підхід до обґрунтування впровадження банківських послуг по заощадженню коштів.....	72
3.2. Лізинг як фінансова послуга, її впровадження й ефективність.....	77
3.2.1. Основні принципи організації лізингових відношень.....	77
3.2.2. Методика розрахунку лізингових платежів при наданні послуги фінансового лізингу.....	78
3.2.3. Приклад використання фінансового лізингу як фінансової послуги у філії «Укртелекома».....	81
3.2.4. Організація й обґрунтування ефективності роботи лізингової компанії.....	84
Висновки до 3 глави.....	88
Висновки.....	91
Література.....	94
Додаток.....	96

ВСТУП

У умовах структурних змін в економіці найбільш швидкими темпами розвивається сфера послуг. Останнім часом одержали істотний розвиток виробничі (ділові) види послуг, серед яких найбільше виділяються фінансові. Це пов'язано з переходом національної економіки до інформаційного етапу розвитку.

У 1997 р. в Україні введена нова класифікація економічної діяльності. У цій класифікації виділена фінансова діяльність, що включає: фінансове і грошове посередництво, фінансовий лізинг, надання кредитів, страхування, допоміжну діяльність у сфері фінансів і страхування.

Питанням теоретичного і практичного підходу до поняття «фінансова послуга» присвятили свої дослідження Василик О.Д., Венгер М., Вознюк Г.Л., Загородний А.Г., Ланге О., Очел У., Сомвженко Т.С., Хілл Т., Шелудько В.М. і ін., проте класифікація і систематизація фінансових послуг потребують аналізу структури і процесу її надання з урахуванням сучасного розвитку економіки. Дослідження понять і характеристик „фінансової послуги” та фінансового ринку в економічній літературі показало, що дотепер немає єдиного чіткого визначення фінансової послуги, є значні розбіжності поглядів як серед учених, так і практиків щодо сутності і повноти поняття фінансового ринку.

Крім того, керівництво галузі зв'язку ініціює постійний розвиток і пошук надання нових перспективних послуг і їх доступність для населення країни. У зв'язку з цим визначення ефективності розвитку і впровадження фінансових послуг в операторах зв'язку є актуальною задачею.

1 ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ПРО ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ І РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

1.1. Поняття послуги в діяльності підприємств

Протягом усього повоєнного періоду в промислово розвинених країнах здійснювалася зміна структури суспільного виробництва, випереджаючими темпами розвивалася сфера послуг. До початку ХХІ сторіччя частка сфери послуг у загальній структурі зайнятості досягла 65%. Нині в Канаді вона склала 65%; у США – 73,7%; у країнах Євросоюзу – 65,9%; у Росії – 55,9%; в Україні – 51,3%.

Всі галузі сфери послуг можна розділити (умовно) на чотири групи:

- виробничу (ділові і фахові, фінансові, страхові, риелторські послуги);
- розподільну (роздрібна торгівля, транспорт, зв'язок);
- соціальну (охорона здоров'я, навчання, послуги різних державних організацій);
- особисту (готельні, громадське харчування, курортні і домашні послуги).

Найбільш високими темпами розвивалися в останні роки виробничі види послуг. За рівнем розвитку ділових послуг можна судити про ступінь переходу національної економіки до інформаційного етапу розвитку. Вивчення особливостей розвитку сфери послуг і ролі різноманітних економічних суб'єктів у цьому процесі придбало в останні роки теоретичне і практичне значення [1].

У 1997 р. в Україні введена нова класифікація економічної діяльності. У цій класифікації виділена фінансова діяльність, що включає:

- фінансове посередництво (діяльність, пов'язана з одержанням і розподілом фінансових коштів);
- грошове посередництво (діяльність, пов'язана з одержанням і перерозподілом фінансових коштів у формі депозитів, що здійснюються центральним і комерційними банками, послуги, пов'язані з відправленням і оплатою грошових переказів та з діяльністю поштових систем в ощадних касах);
- фінансовий лізинг (оренда), якщо договір охоплює (приблизно) передбачений термін використання майна, і якщо орендар користується всіма можливими видами прибутку від його використання та приймає на себе весь ризик, пов'язаний із його власником. При цьому передача майна може передбачатися або ні;
- надання кредитів;
- інші види фінансового посередництва, що пов'язані з розміщенням фінансових коштів у формах:

1. капіталовкладення в цінні папери і нерухомість, що здійснюються з доручення інших фінансових посередників (інвестиційних фондів,

що займаються капіталовкладеннями в нерухомість, довірчих товариств, траст-фондів);

2. операції з цінними паперами;
3. капіталовкладення в цінні папери і нерухомість, що здійснюються з доручення інших фінансових посередників (інвестиційних фондів, що займаються капіталовкладеннями в нерухомість, довірчих товариств, траст-фондів);
4. операційні угоди й інші арбітражні операції, операції перехресного кредитування;
5. діяльність фінансових холдингових компаній;

– страхування (покриття довгострокових і короткострокових ризиків із використанням заощаджень через кредитно-фінансову систему або без подібного використання). Сюди включається: страхування життя і накопичення, перестрахування життя; пенсійні фонди (видача пенсії після закінчення трудової діяльності); інші види страхування, пов'язані зі страхуванням від нещасливих випадків і пожеж; від хвороб; майна; транспорту; на випадок фінансових втрат і страхування цивільної відповідальності;

– допоміжна діяльність у сфері фінансів і страхування. Ця діяльність включає:

1. керування фінансовими ринками (зв'язаними з наданням послуг, що стосуються фінансового посередництва або тісно зв'язані з ним, але які не є самі по собі фінансовим посередництвом; діяльністю фондових бірж, товарних бірж і т.п.);
 2. керування портфелями цінних паперів, що включають операції на фінансових ринках із доручення інших осіб; брокерські операції з цінними паперами; випуск і реєстрацію цінних паперів; контроль і регулювання портфеля активів; іншу діяльність, пов'язану з фондовими біржами;
 3. інші види допоміжної діяльності в сфері фінансів (посередництво в кредитуванні, фінансові консультації, діяльність, пов'язана з іноземною валютою, упакування кредитних квитків і розмінної монети, керування портфелями цінних паперів, що належать третім особам);
- допоміжна діяльність у сфері страхування (діяльність, близька або пов'язана з функціонуванням страхових кас, пенсійних фондів і страхових вантажів [2].

У світовому експертируванні послуг експерти ООН виділяють три основних групи [3].

- найбільш відомі (перевезення, іноземний туризм і т.д.);
- надходження від «роялті»;
- інші послуги (брокерські, фінансові, управлінські, бухгалтерські, архітектурні, лізинг, фахові і т.д.);

Фінансові послуги мають комплексний характер. У сучасних економічних джерелах по-різному трактують поняття послуги.

Визначення поняття як послуги, так і фінансової послуги іноді суперечливі, що свідчать про складність і мінливість цього поняття. Опрацювання поняття «фінансова послуга» складне в зв'язку з тим, що:

- до цього часу це поняття не мало широкого застосування в українській фінансовій термінології;
- існуючі терміни, що використовуються, не зовсім точно передають суть відповідного поняття;
- окремі терміни, що вже перейшли в українську фінансово-економічну літературу з західних джерел, не враховують українські стандарти нормативної лексики і, до того ж, можуть приводити до помилки [4].

У цьому ж посібнику говориться, що поняття «послуга» включає комплекс різноманітних видів економічної діяльності людей.

Послуга – це підприємницька діяльність, спрямована на задоволення потреб осіб, за винятком діяльності, що здійснюється на основі трудових правовідносин [5].

Послуга – це цілеспрямована трудова діяльність, результати якої виражаються в корисному ефекті індивідуальної споживної вартості. Особливістю послуги є обертання в часі і просторі процесу виробництва, реалізації і споживання її споживчої вартості [6].

Послуга – це такий вид корисної праці, при якому виробництво повного ефекту збігається в часу з її споживанням [7].

Послуга – це робота, що виконується за замовленням і не призводить до створення самостійного продукту, товару; крім послуги: транспорту, включаючи транспортування газу, нафти й ін.; здача майна в оренду або внайм; із передачею прав на використання патентів, ліцензій, товарних марок і т.д. [8].

Т. Хілл поняття послуги формулює як зміну стану людини або предмета, що належить якому-небудь учасникові економічних відносин, що досягається в результаті відповідних дій іншого учасника цих відношень, що здійснюються на основі їхньої попередньої домовленості [9].

У економічному понятті послуга – це функція або операція, на який попит і, відповідно, ціна встановлюються на відповідному ринку [10].

Іноді послуги визначають як нематеріальні блага, однією з характерних рис яких є споживання на місці їх надання. Припускають, що виробництво послуг і їхнє споживання збігаються в часі і просторі, і в момент надання послуги її виробник і споживач вступають у безпосередній контакт [12].

Можна погодитися, кінці кінців, із визначенням О. Ланге: „Послуга – це яка-небудь функція, пов'язана безпосередньо або опосередковано з задоволенням людських потреб, але безпосередньо не спрямована на виробництво яких-небудь предметів”.

1.2. Теоретичний і практичний підхід до поняття «фінансова послуга»

З погляду практичного рішення питань про розвиток фінансових послуг у 2001 р. в Україні прийнятий закон «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», що встановлює загальні правові основи в сфері надання фінансових послуг, здійснення регулюючих і контрольних функцій за діяльністю надання фінансових послуг. Ціллю цього закону є створення правових основ для захисту інтересів споживачів фінансових послуг, правове забезпечення діяльності і розвитку конкурентноздатності ринку фінансових послуг і єдиної політики у фінансовому секторі України.

Відповідно до цього в Законі даються визначення й умови надання фінансових послуг; визначення й умови створення і діяльності фінансових організацій; державного регулювання ринків фінансових послуг; організації повноваження і порядку діяльності спеціально уповноваженого органа виконавчої влади в сфері регулювання ринків фінансових послуг; ліцензування діяльності фінансових організацій; засобів впливу у випадку порушення законів і інших нормативно-правових актів, що регулюють діяльність з надання фінансових послуг.

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» дається поняття «фінансової послуги» як операції з фінансовими активами, що здійснюється в інтересах третіх осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок отриманих від інших осіб фінансових активів з метою одержання прибутку або економії реальної вартості фінансових активів [13].

Закон Російської Федерації «Про захист конкуренції на ринку фінансових послуг» визначає, що фінансова послуга – це діяльність, пов'язана з одержанням і використанням коштів юридичних і фізичних осіб [14]. Відповідно фінансова послуга розглядається як:

- здійснення банківських операцій і угод;
- надання страхових послуг і послуг на ринку цінних паперів;
- висновки договорів фінансової оренди (лізингу) і договорів довіреного керування коштами або цінними паперами;
- інші послуги фінансового характеру.

У фінансовому словнику «фінансові послуги» визначаються як послуги фінансових посередників (акредитування, банківські акцепти, обслуговування кредитних ліній, фінансовий лізинг), а так само обслуговування кореспондентських рахунків [15]. Це визначення ставить на перше місце діяльність фінансових посередників, визначаючи їхню значну роль при формуванні ринкового середовища з надання фінансових послуг. Проте необхідно відзначити, що це визначення не розкриває сутність і утримання фінансової послуги, зменшуючи її економічне значення.

О.Д. Василик визначає фінансові послуги як сукупність різноманітних форм мобілізації і використання фондів фінансових ресурсів для фінансового

забезпечення процесу виробництва, виконання робіт і надання послуг (як правило) на платній основі і які мають особливі риси функціонування. [16]

За своїм економічним утриманням фінансові послуги – це специфічні методи прискорення обороту капіталу, своєчасного його одержання в тій сфері діяльності, де в ньому найбільша потреба, переміщення фінансових ресурсів із вільного обороту в інвестиції, а в цілому – досягнення ефективного їхнього використання.

Наявність фінансових послуг обумовлено кругообігом фінансових ресурсів у процесі функціонування економічної системи держави. Надання фінансових послуг стримує інфляційні процеси в державі, сприяючи стабілізації його фінансового стану, впливаючи на рівень матеріального добробуту населення.

Фінансові послуги за своєю структурою різноманітні, вони можуть мати риси кредитних операцій, операцій оренди і страхування, крім того, усім їм властиві риси створення і використання фондів фінансових ресурсів для здійснення економічної діяльності.

Відповідно до законодавства України до фінансових послуг можна віднести:

- 1) випуск платіжних документів, платіжних карт, дорожніх чеків і/або їхнє обслуговування, кліринг, інші засоби забезпечення розрахунків; довірене керування фінансовими активами;
- 2) діяльність по обміну валют;
- 3) притягнення фінансових активів із зобов'язанням наступного їхнього повернення;
- 4) фінансовий лізинг;
- 5) надання коштів у борг, у тому числі і на умовах фінансового кредиту;
- 6) надання гарантій і поручництв;
- 7) переказ коштів;
- 8) послуги в сфері страхування і накопичувального пенсійного забезпечення;
- 9) торгівлю цінними паперами;
- 10) факторинг;
- 11) інші операції, що відповідають поняттю «фінансові послуги» відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг».

Автори енциклопедичного словника «Фінансові послуги в Україні» (Загородний А.Г., Вознюк Г.Л., Сомвженко Т.С.) намагаються класифікувати і систематизувати фінансові послуги з урахуванням сучасного розвитку економіки. Поняття «фінансова послуга» вони трактують у такий спосіб:

- 1) фінансова послуга – це надання довгострокового кредиту, що обумовлює споживання супутніх послуг аудиторських компаній, фірм по оцінці майна, консалтингових і інших фірм;
- 2) фінансова послуга – це здійснення фінансових і додаткових операцій, що у сукупності набувають споживної вартості, мають

попит і задовольняють потреби споживача. Фінансові послуги – це специфічний товар, що має ціну і відповідні характеристики [17].

Такі трактування фінансової послуги потребують аналізу структури і процесу її надання. Фінансова послуга включає фінансову операцію (або декілька фінансових операцій), додаткову послугу, що супроводжує послуги. Схема здійснення фінансової послуги приведена на рис. 1.1:

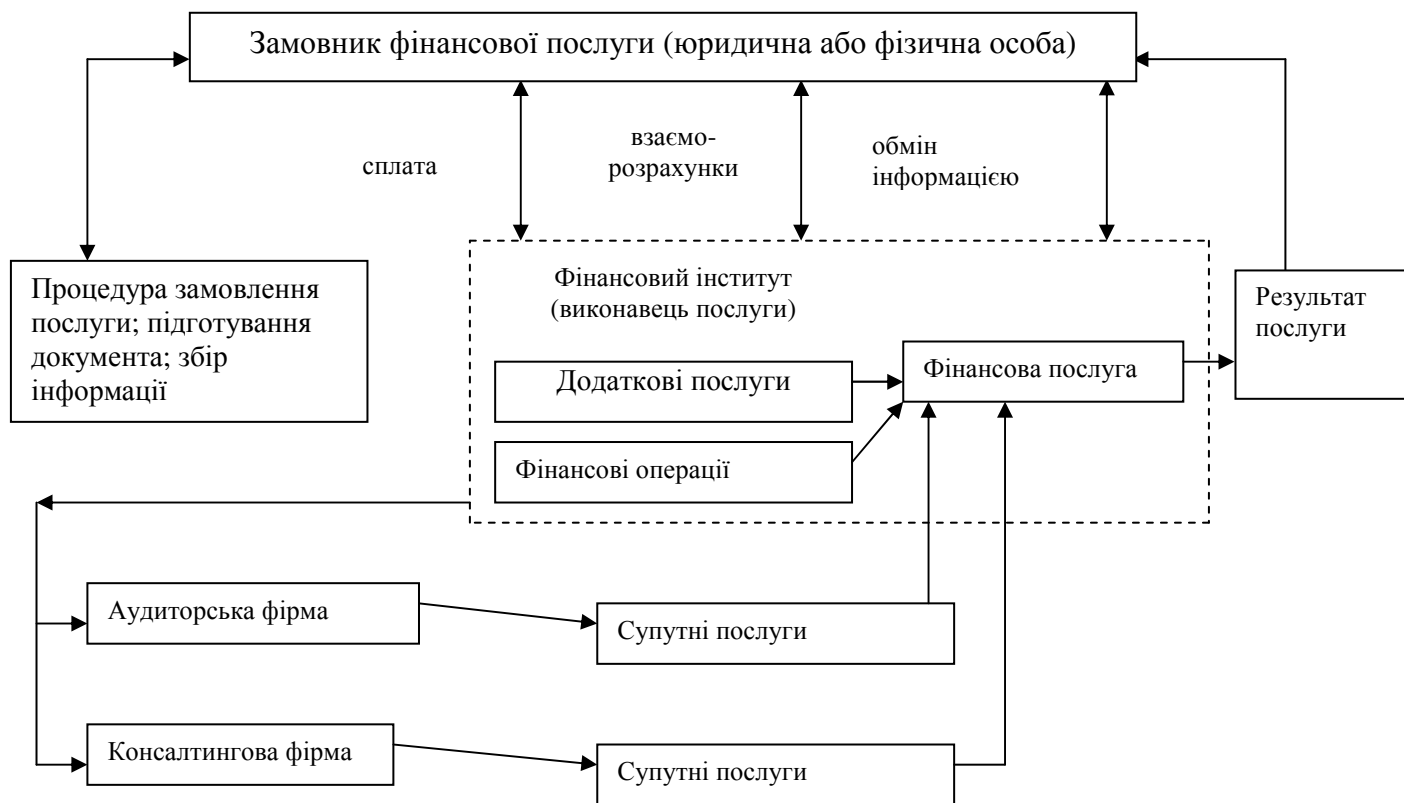


Рисунок 1.1 – Схема здійснення фінансової послуги

Але не можна поняття «фінансові послуги» і «фінансова операція» використовувати як синоніми, одне замість іншого, що іноді зустрічається в українській літературі. Вони мають ряд схожих рис, таких як: виконання дій із фінансовими активами; робота з фізичними і юридичними особами;

- робота в законодавстві по видачі ліцензій і дозволів;
- державне регулювання.

Риси, що відрізняють фінансові послуги від фінансових операцій:

- фінансова операція конкретна і не може ділитися на частини;
- фінансова операція є складовою частиною фінансової послуги, а не навпаки;
- фінансова послуга може включати декілька фінансових операцій і додаткових операцій, а по необхідності – супутніх послуг і дій;
- фінансова послуга має споживчу вартість, що відбивається в тарифах;
- фінансова послуга має ознаки товару (продукту) [11].

Фінансові послуги надаються фізичним і юридичним особам, резидентам і нерезидентам відповідно до існуючого законодавства України при контролі

держави або іншим призначеним органам. Ціллю надання фінансових послуг є задоволення, насамперед, фінансових потреб замовників. Економічна користь робить послуги предметом торгівлі.

Критерієм віднесення тієї або іншої діяльності до сфери фінансових послуг є невлловимий (невідчутний), невидимий характер виробництва продукту.

На практиці сфера фінансових послуг розглядається як сукупність багатьох видів діяльності, пов'язаних із фінансовими активами, що обумовлено розмаїтістю видів фінансових послуг.

Фінансові послуги встановлюють стосунки між суб'єктами за їх угодою і на визначених договірних умовах. Предметом відношень є фінансові активи.

Діяльність суб'єкта, що надає послуги, спрямована на використання фінансових активів, що, у свою чергу, змінює його стан. Процедура надання фінансової послуги здійснюється, насамперед, шляхом прийому-передачі фінансових активів. Фінансові послуги даються на платній основі. Крім невідчутності і нематеріальності послуг, вони мають відмітні риси свого функціонування. Ніби подвоюються, оскільки здійснюються невідчутними діями з невідчутними активами. Послуга не існує до її надання.

Основною проблемою для споживача є можлива різниця між очікуваним і отриманим результатом, тобто практичним сприйняттям отриманої послуги. Непевність кінцевого результату поряд із визначенням того, що ж фактично пропонується під видом послуги, завжди буде об'єктом уваги споживача в процесі її одержання.

Таким чином, фінансові послуги мають такі специфічні характеристики:

- невідчутність, нездатність до заощадження;
- мінливість якості;
- взаємозв'язок виробництва і споживання, що частіше усього збігаються в часі і просторі;
- як частина сфери нематеріального виробництва беруть участь паралельно в продукції матеріального виробництва в сукупному процесі суспільного виробництва.

1.3. Ринок фінансових послуг

Основою формування ринкових відносин і ринкових структур, що забезпечують умови структурної перебудови економіки, є створення, насамперед, фінансового ринку.

Дослідження поняття і характеристики фінансового ринку в економічній літературі показало, що дотепер немає єдиного чіткого його визначення. Більш того, є значні розбіжності поглядів як серед учених, так і практиків щодо сутності і повноти його поняття.

Деякі автори характеризують фінансовий ринок широко, з огляду на всю сукупність ринкових відносин у кругообігу фінансових ресурсів у всіх їхніх формах. Інші фінансовим ринком називають окремі його сегменти. Таку невизначеність можна пояснити тим, що увага вчених зосереджується на

окремих аспектах фінансових відношень. З непевністю поняття сутності фінансового ринку пов'язана відсутність поняття його структурного елемента – ринку фінансових послуг [18]. По дослідженнях англійських економістів У. Очела і М. Венгера зроблений висновок: інтернаціоналізація економіки на мікро-, мезо- і макро рівнях є причиною і слідством переходу до нового етапу економіки.

При розширенні сфери послуг особливе значення в становленні і розвитку ринкових відносин мають фінансові послуги. Вони стають необхідними елементами економічного росту національної економічної системи в умовах глобальної конкуренції на світових ринках. Така тенденція свідчить про необхідність виділення в структурі фінансового ринку такого його елемента як ринок фінансових послуг.

Важливим стимулюючим чинником усе більш широкого упровадження виробничих компаній у сферу фінансових послуг є створення вертикально інтегрованої структури компаній, що дає можливість знизити витрати і підсилити орієнтацію на споживача.

В даний час фінансову організацію розглядають із погляду двох ключових концепцій:

- як сферу надання фінансових послуг;
- як фірму, що надає фінансову послугу.

Сфера створення фінансових послуг може розглядатися як сукупність усіх фірм, що надають послуги, або як об'єднання таких традиційних і сегментних галузей промисловості як банківська діяльність, цінні папери, страхування, нерухомість, кредит, фінанси.

Аналіз спеціальної літератури показує, що структура фінансового ринку трактується по-різному.

В основному вчені ґрунтуються на такій структурі фінансового ринку:

- валютний ринок;
- ринок коштів;
- ринок цінних паперів.

Ринок фінансових послуг не виділяють. При цьому в економічній літературі поняття «ринок фінансових послуг» замінюється поняттям «фінансовий ринок».

Поняття «фінансовий ринок» і «ринок фінансових послуг» мають багато загального. Проте кожне з цих понять є самостійним елементом фінансових відносин.

Фінансовий ринок (ринок фінансових послуг) – це загальна назва тих ринків, на яких виявляються попит і пропозиція на різні фінансові активи (фінансові послуги), це сукупність усіх фінансових активів країни, що є сферою реалізації фінансових активів і фінансових відносин між продавцями і покупцями цих активів [19].

Тобто поняття «фінансовий ринок» – це саморегулююча система ринку, де концентрується попит і пропозиції на різноманітні фінансові активи і послуги, що пов'язані з придбанням активів; це сфера економічних відносин

між суб'єктами ринку в процесі формування і реалізації попиту і пропозицій фінансових активів.

Таке визначення фінансового ринку, що враховує поняття фінансової послуги як операції з фінансовими активами, ближче до визначення поняття ринку фінансових послуг тому, що не враховує всього обсягу функцій фінансового ринку, але характеризує призначення ринку фінансових послуг.

Робота з фінансовими активами передбачає наявність двох каналів, по яких вони переміщаються від власників заощаджень до позичальників:

- пряме інвестування;
- непряме інвестування.

При *прямому* інвестуванні інвестори беруть на себе ризик самостійного використання коштів і відчують значні витрати, яких би могли уникнути, обравши метод *непрямого* фінансування за допомогою фінансових посередників.

Фінансові посередники, здійснюючи велику кількість операцій із фінансовими активами, зменшують для учасників ринку відповідно ризики і витрати на проведення операцій.

Нині в сфері надання фінансових послуг боротьба за клієнтів стала більш жорсткішою. Коли банки мали монопольну владу, то не було необхідності в розвитку маркетингової діяльності, але в умовах конкурентної боротьби виробничий розвиток і маркетинг – критичні чинники для успіху фірм, що надають фінансові послуги.

Оскільки стандартна економічна модель ринкової структури припускає виживання продукції з більш низькою вартістю, то клієнти повинні мати вигоду з більш низьких цін і більш широкого вибору фінансової продукції і послуг як результат росту конкуренції.

Таким чином, наявність ринку фінансових послуг потребує оптимізації структури ринкової економіки, прискорення прямування капіталу, зниження собівартості фінансового продукту і, у цілому, найкраще задоволення потреби споживача у фінансових послугах.

З *функціональної* точки зору фінансовий ринок – це сфера ринкових відносин, механізм, що акумулює і перерозподіляє кошти товариства між різноманітними секторами економіки, створюючи умови ефективного їхнього переміщення і використання, сприяючи капіталізації економічних відносин.

З *організаційної* точки зору фінансовий ринок – це сукупність різноманітних структурних елементів фінансових відносин, що взаємозалежні і створюють визначені підсистеми, які можна розглядати як самостійні системи, що дає підставу припустити, що ринок фінансових послуг є самостійною підсистемою фінансового ринку [20].

В.М. Шелудько в структурі фінансового ринку виділяє *ринку фінансового посередництва* [21]. С його точки зору ступінь розвитку фінансового ринку характеризується кількістю фінансових посередників і розмаїтістю фінансових послуг, які вони надають. Діяльність фінансових посередників дає можливість за невеличку плату надавати різноманітні види фінансових послуг, що пов'язані як з емісією фінансових активів, так і з їхнім оборотом на повторному ринку.

Розвиток інститутів ринку (посередників) дає можливість за допомогою їх не тільки задовольняти потреби інвесторів щодо купівлі-продажу фінансових активів на регулярній основі за ринковою ціною, але і надавати інформаційні, консультаційні й управлінські послуги.

Таким чином, фінансовий ринок можна визначити як систему економічних і правових відносин, пов'язаних із купівлею-продажем або випуском і оборотом фінансових активів, оскільки передача у використання капіталу здійснюється через продаж фінансових активів.

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» ринок фінансових послуг - це сфера діяльності учасників ринку з метою надання і споживання визначених фінансових послуг. Це поняття не відбиває ані систему фінансових відносин, ані функціональне призначення цього ринку.

Енциклопедичний словник визначає ринок фінансових послуг як діяльність державних і фінансових інститутів з метою задоволення фінансових потреб і формування пропозицій на фінансові та супутні послуги в межах держави або світова інтеграція. Це визначення більше відбиває сутність ринку фінансових послуг.

Традиційно в розвинутих країнах ринок фінансових послуг має таку структуру: *інвестиційний, банківський і страховий* сектори.

В Україні відповідно до Закону «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» ринок фінансових послуг включає:

фахові послуги на ринках:

- банківських, інвестиційних, страхових послуг;
- цінних паперів;
- інших ринках, що забезпечують оборот фінансових активів.

Головною причиною, що обумовила необхідність розробки Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» є нерозривність сектора небанківських фінансових послуг і відсутність достатньо ефективної системи регулювання і контролю за діяльністю небанківських організацій в Україні.

Нині 1% від внутрішнього валового продукту України складає загальний оборот фінансових послуг, що надають суб'єкти вітчизняного небанківського сектора [22].

В Україні банківська система значно випереджає небанківські фінансові організації по обороту активів, сумі позичкових ресурсів, а також постановкою питання витиснення банками небанківських фінансових організацій із ринку фінансових послуг.

Небанківські організації можуть знайти свою нішу на ринку, надаючи послуги не характерні для сьогоденних українських банків.

Прикладом ефективності, в порівнянні з банками, ломбардами або кредитними товариствами, є мікрокредитування фізичних осіб або підприємств, оскільки вище названі заснування можуть видавати оперативні кредити за спрощеною процедурою і за низькими ставками.

Небанківські фінансові організації можуть фінансувати і довгострокові інвестиційні проекти на відміну від банківських організацій, що, як правило, кредитують на порівняно короткий термін.

До того ж у небанківських фінансових організацій є шанс конкурувати з банками по проектах із терміном окупності в десять років, як-от: у фінансуванні капіталомістких, довгоокупаємих проектах.

Основні напрямки діяльності небанківських фінансових організацій – це кредитування населення й організацій; випуск власних акцій, облігацій, сертифікатів; продаж страхових полісів; кредитування, лізингові і факторингові операції і т.д.

З ростом обсягу економіки України, збільшенням заощаджень населення, капіталу підприємств ринок фінансових послуг буде підвищувати свою значимість.

Підвищення рівня капіталізації таких небанківських заснувань як страхові компанії витиснуло б із ринку компанії, що створені з метою запобігання оподатковування, основними причинами існування яких є нерозвиненість фондового ринку й обмеження на інвестування в іноземних фінансових інструментах [23].

Проблеми регулювання ринку фінансових послуг складаються в розходженнях у законах, що регулюють діяльність як самого ринку, так і окремих організацій, що формують структуру ринку фінансових послуг.

1.4. Нормативно-правові основи державного регулювання й умови створення фінансових організацій на ринку фінансових послуг

1.4.1. Механізм державного регулювання ринку фінансових послуг

При різноманітності фінансових послуг і відповідно організацій, що надають або бажають надавати ці послуги, потрібна розробка і жорстке регулювання ринку фінансових послуг збоку держави. В Україні такий механізм розроблений у Законі «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», відповідно до якого його основними складовими є (рис. 1.2):

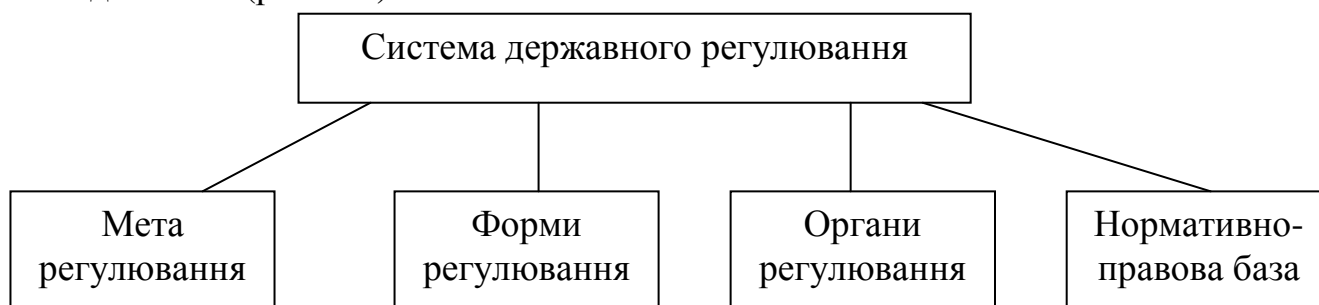


Рисунок 1.2 – Система державного регулювання ринку фінансових послуг

Ціллю державного регулювання ринку фінансових послуг України є:

- проведення єдиної й ефективної державної політики в сфері фінансових послуг;
- захист інтересів споживачів фінансових послуг;
- створення сприятливих умов для розвитку і функціонування фінансових послуг;
- створення умов для ефективної мобілізації і розміщення фінансових ресурсів учасниками ринків фінансових послуг із врахуванням інтересів товариства;
- забезпечення рівних можливостей для доступу на ринки фінансових послуг і захист прав їхніх учасників;
- дотримання учасниками ринків фінансових послуг вимог законодавства;
- запобігання монополізації і створення умов для розвитку сумлінної конкуренції на ринках фінансових послуг;
- контроль за відкритістю і прозорістю ринків фінансових послуг;
- сприяння інтеграції в європейський і світовий ринки фінансових послуг.

Для досягнення, реалізації цих цілей передбачаються такі форми державного регулювання:

- ведення державних реєстрів фінансових організацій і ліцензування надання фінансових послуг;
- нормативно-правове регулювання діяльності фінансових організацій;
- контроль за діяльністю фінансових організацій;
- встановлення уповноваженими державними органами засобів впливу, відповідальності;
- проведення інших засобів державного регулювання з урахуванням змін ситуації в економіці.

Оскільки сфер ринку фінансових послуг декілька, то й органів, що здійснюють регулювання, так само декілька, як-от:

- на ринку банківських послуг – Національний банк України;
- на ринку цінних паперів – державна комісія з цінних паперів і фондового ринку;
- на інших ринках фінансових послуг – спеціально уповноважений орган виконавчої влади в сфері регулювання ринків фінансових послуг.

Контроль за роботою ринків фінансових послуг може здійснювати Антимонопольний комітет України й інші державні органи.

Що стосується нормативно-правових документів регулювання сфери фінансових послуг, то вони приводяться в табл. 1.1 для відповідних органів державного регулювання, а в табл. 1.2 – для деяких видів фінансових послуг.

Таблиця 1.1 – Органи і їхні нормативно-правові документи державного регулювання сфери фінансових послуг

Органи державного регулювання	Основні нормативно-правові документи, якими керуються органи державного регулювання
Національний банк України	ЗУ „Про національний банк України” ЗУ „Про банки і банківську діяльність” ЗУ „Про кредитні спілки” ЗУ „Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” ЗУ „Про промислово-фінансові групи в Україні”
Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку	ЗУ „Про цінні папери та фондову біржу” ЗУ „Про державне регулювання ринку цінних паперів” ЗУ „Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг”
Антимонопольний комітет України	ЗУ „Про Антимонопольний комітет України” ЗУ „Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг”
Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг	Указ Президента України „Про положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України”

Таблиця 1.2 – Нормативно-правові документи з регулювання окремих видів фінансових послуг

Фінансові послуги	Документи з регулювання діяльності з надання фінансових послуг
1	2
Страхування, пенсійне забезпечення	ЗУ „Про страхування”, „Про державне пенсійне забезпечення”; розпорядження держкомісії „Про затвердження правил формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя”
Лізинг, факторинг	ЗУ „Про лізинг”; Стандарт бухобліку №14 „Аренда”; Лист НБУ щодо порядку отримання ліцензій за експортними, імпорними та лізинговими операціями” – від 22.09.03. №13 ІІІ/3928
Цінні папери	ЗУ „Про національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні”, „Про цінні папери та фондову біржу”; Лист НБУ „Про кредитування під заставу цінних паперів”

Таблиця 1.2 (закінчення)

1	2
Інвестування	ЗУ „Про інвестиційну діяльність”, „Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”, „Про режим іноземного інвестування”, „Про іноземні інвестиції”, „Про зовнішньо-економічну діяльність”; Постанова КМУ „Про заходи щодо підтримки інноваційно-інвестиційних проектів”; Указ Президента України „Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні”
Платежі, перекази	ЗУ „Про платіжні системи та переказ грошей в Україні”; Постанова правління НБУ „Про затвердження правил національної системи масових електронних платежів”, „Про затвердження положення про систему електронної пошти НБУ”, „Про затвердження положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні”; Положення про порядок емісії платіжних карток та здійснення операцій з їх використанням”; „Інструкція про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземній валюті”; „Інструкція про багаторічні розрахунки в Україні”

Перелік документів, звичайно, не повний, але вони дають уявлення про рівень державного регулювання в тій або іншій сфері надання фінансових послуг і самих послуг.

На рис. 1.3 подана схема підпорядкованості і підзвітності органів державного регулювання ринків фінансових послуг.

Основними задачами органів державного регулювання є (табл. 1.3):



Рисунок 1.3 – Підпорядкованість і підзвітність органів державного регулювання ринків фінансових послуг

Таблиця 1.3 – Задача органів державного регулювання ринків фінансових послуг

Органи державного регулювання	Задача
1	2
Антимонопольний комітет	- здійснення контролю за дотриманням анти монопольного законодавства; - контроль за економічною концентрацією; - напрямом розвитку сумлінної конкуренції
Національний банк України	- забезпечення стабільної грошової одиниці України; - визначення і проведення грошово-кредитної політики; - здійснення емісії національної валюти й організація її обертання; - кредитування, організація системи рефінансування; - установлення правил проведення банківських операцій; - визначення системи, порядку і форми платежів; - здійснення сертифікації аудиторів; - упорядкування платіжного балансу і т.п.

Таблиця 1.3 (закінчення)

1	2
Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг	- проведення єдиної й ефективної державної політики в сфері надання фінансових послуг; - розробка і реалізація стратегії розвитку ринків фінансових послуг; - здійснення державного регулювання і контролю за наданням фінансових послуг і дотриманням законодавства в цій сфері; - захист прав споживачів шляхом здійснення засобів впливів з метою запобігання порушень законодавства на ринках фінансових послуг і їх припинення; - узагальнення практики здійснення законодавства з питань функціонування ринків фінансових послуг, розробка і внесення пропозицій по їхньому удосконалюванню; - впровадження міжнародних правил розвитку ринків фінансових послуг; - сприяння інтеграції в європейський і світовий ринки фінансових послуг

1.4.2. Умови створення фінансових заснувань з надання фінансових послуг

Важлива роль у наданні фінансових послуг належить фінансовим організаціям банківського і небанківського характеру.

Відповідно до Закону «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» фінансова організація – це юридична особа, яка відповідно до закону надає одну або декілька фінансових послуг і яку внесено у відповідний реєстр.

Фінансові організації називають суб'єктами підприємницької діяльності. При цьому, щоб надавати ті або інші фінансові послуги, суб'єкт підприємницької діяльності повинен одержати ліцензію від відповідного уповноваженого органу.

Для одержання ліцензії суб'єкт повинен звернутися з заявою на видачу ліцензії, до якого додаються документи з характеристикою суб'єкта: найменування, місцезнаходження, банківські реквізити; ідентифікаційний код; наявність філій і їхньої характеристики; копія свідчення про реєстрацію суб'єкта як юридичної особи; найменування фінансової (фінансових послуг) послуги, що передбачається надавати.

Після перевірки даних, що характеризують суб'єкта, їхньої достовірності, впроваджується ліцензія після внесення плати за її видачу.

У ліцензії вказується:

- найменування органу, що видав ліцензію;
- вид господарської діяльності з надання фінансових послуг;
- найменування юридичної особи;
- ідентифікаційний код юридичної особи;
- місцезнаходження юридичної особи;
- дата прийняття і номер рішення на видачу ліцензії;
- посада, прізвище, ініціали особи, що підписала ліцензію;
- дата видачі ліцензії;
- термін її дії.

Після і для одержання ліцензії суб'єкт для надання фінансових послуг повинен забезпечити:

- облікову і реєстрову систему, відповідно до вимог, установленими нормативно-правовими актами;
- внутрішні правила фінансової організації повинні бути узгоджені з вимогами законів України і нормативно-правових актів державних органів, що здійснюють регулювання і контроль ринків фінансових послуг;
- фахову якість і ділову репутацію персоналу відповідно до вимог закону.

Фінансові організації створюються в будь-якій організаційно-правовій формі з урахуванням вимог і особливостей, визначених Законом «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг».

У Законі «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» визначаються умови і вимоги:

- до встановлення розміру капіталу і його зміни, урахуванню для проведення операцій з фінансових послуг;
- по здійсненню достовірності реклами й інформації;
- по інформуванню клієнта – про стан фінансових і економічних показників організації; про керівників організації; перелік наданих послуг; ціна/тариф фінансової послуги; кількість акцій фінансової організації, що знаходяться у власності членів її виконавчої влади і перелік осіб, частина яких у статутному капіталі не перевищують 5%;
- до порядку реорганізації і ліквідації фінансової організації;
- до урахування і звітності; вимоги до зовнішнього аудита;
- з питання об'єднання фінансових організацій; з недопущення обмежень конкуренції на ринках фінансових послуг; до надання легалізації (відмивання) прибутків, отриманих незаконним шляхом.

1.5. Банківські послуги і стратегії їхнього розвитку в Україні

Дослідження теоретичних аспектів ринку банківських послуг зумовлює першочергову потребу всебічного наукового обґрунтування сутності самого терміна **"банківська послуга"** й розмежування його за такими поняттями як **"банківська операція"** чи **"банківський продукт"**, що створює необхідну термінологічну базу і той понятійний апарат, який би дав можливість сформулювати відповідні завдання щодо стратегії оптимізації практичних аспектів тих чи інших видів банківської діяльності.

Необхідно зазначити, що, як у вітчизняній, так і в зарубіжній економічній літературі й банківській практиці, немає єдиних підходів до визначення названих термінів. Загалом їх умовно можна було б поділити на чотири основні групи (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Підходи щодо визначення термінів "банківська послуга" й "банківська операція"

Підхід	Сутність підходу
1. Визначення банківських послуг через операції або навпаки	Банківські послуги складаються із різного виду операцій, що виконуються у процесі грошового обігу. У цьому їх відмінність від інших видів послуг (Головін Ю.В.)
2. Терміни банківські послуги і банківські операції не розмежовуються, а розглядаються як синоніми	Усі комерційні банки, незалежно від форми власності, обсягу капіталу та спеціалізації, виконують операції із залучення тимчасово вільних грошових коштів у депозити (депозитні операції); операції, пов'язані із розрахунково-касовим обслуговуванням клієнтури (розрахункові та касові операції); операції з кредитного обслуговування клієнтів (кредитні операції) (Букато В.І., Львов Ю.І.). Послуги банків – це проведення банківських операцій за дорученням клієнта, на користь останнього, за певну плату (Мороз А.М.)
3. До банківських послуг відносять окремих, порівняно вузький сегмент діяльності комерційних банків	Послугами вважається та діяльність банку, що безпосередньо не пов'язана з активними і пасивними операціями (Савлук М. І.). Банківські послуги – це ті дії банківських установ на замовлення клієнтів, які не пов'язані із залученням додаткових ресурсів (Савлук М. І.)
4. Отримання за банківські послуги комісійної винагороди, нарахувань і зборів, що приносять певний доход	Банківські послуги належать до групи посередницьких операцій, головною ознакою яких є отримання банком доходу у вигляді комісійних за обслуговування (Букато В.І., Львов Ю.І.). Спосіб отримання доходу не розглядається як ключова ознака при оцінюванні економічного змісту певних аспектів банківської діяльності.

Класифікування слід починати із розуміння ролі банків як повноцінних учасників суспільного відтворення, котрі виробляють і реалізують власний продукт, з тією особливістю, що банки діють у специфічній сфері економічних відносин – грошовій. Ця специфіка визначає і власне зміст виробничої діяльності банків, і той результат, який при цьому отримується. Водночас важливо розуміти, що банківські послуги, як і будь-який інший вид послуг, є невіддільними від своїх суб'єктів, тобто джерел надходження й одержувачів.

Функціонування комерційних банків не можна не розглядати як діяльність суб'єктів господарювання, що виробляють і продають свій власний продукт з метою отримання прибутку. І хоча результати їхньої діяльності не набувають безпосереднього матеріального втілення у традиційному розумінні (як продукція промисловості чи сільського господарства), вони мають свою вартість, в основі якої лежать суспільні затрати. Цим результатом є різноманітні послуги у вигляді надання кредитів, здійснення розрахунків, управління майном та цінностями, надання гарантій, поручительств, консультацій тощо.

З погляду особливостей формування і розміщення ресурсів банку виробничий процес (операції) по здійсненню фінансових послуг можна розділити на три групи – пасивні, активні і комісійно-посередницькі.

Пасивні операції полягає в одержанні банками тимчасово вільних коштів для формування своїх ресурсів.

Активні операції – здійснюючи їх, банки розміщують сформовані ресурси з метою одержання прибутку.

Комісійно-посередницькі операції проводяться банком із доручення і на користь клієнта за визначену плату. У цьому випадку має місце не власне формування і розміщення ресурсів, а переміщення вже наявних у банку засобів клієнта за його розпорядженням і здійсненню інших операцій, що не пов'язані безпосередньо з рухом грошей – надання так називаних збалансованих послуг.

У результаті зазначених операцій даються послуги: депозитні, кредитні, розрахункові, касові, валютні, трастові, консультаційні, емісія безготівкових платіжних засобів і ін. Відповідно до цього в табл. 1.5 сформульовано визначення основних базових понять банківської діяльності:

У результаті здійснення зазначених трьох груп операцій комерційні банки надають клієнтам різноманітні послуги – депозитні, кредитні, розрахункові, касові, валютні, трастові, консультаційні та інші послуги.

Сформулювати технологічну схему діяльності банку можна, відображаючи зв'язок між ключовими поняттями банківської діяльності (рис. 1.4).

Банківські операції (фінансові операції) забезпечують упорядкування діяльності банку щодо практичної реалізації потреб клієнтів у відповідних послугах.

Таблиця 1.5 – Визначення основних базових понять банківської діяльності

Назва поняття	Визначення
<i>Банківський продукт</i>	Відображає більш широке розуміння кінцевого результату банківської діяльності, спрямованої на задоволення потреб різних груп клієнтів у різноманітних послугах, а також емісію безготівкових платіжних засобів.
<i>Банківська послуга</i>	Кінцевий результат функціонування банків щодо задоволення потреб клієнтів, пов'язаних із рухом грошових коштів або впровадженням додаткових видів діяльності, що відображаються поза балансом (гарантійні, інформаційні, консалтингові, юридичні, облікові, трастові та ін. послуги).
<i>Банківські операції</i>	Технологічний процес, спрямований на використання відповідних потужностей діяльності відповідних підрозділів банків задля реалізації відповідного банківського продукту. Вони утворюють упорядковану сукупність дій працівників банківських установ щодо практичної реалізації відповідного банківського продукту.

Можна визначити поняття ринку (фінансових послуг) як систему економічних відносин, що забезпечують реалізацію попиту на різного роду послуги збоку клієнтів (відповідних установ), пропозицій цих послуг цими заснуваннями і формування ціни на них.

Ці установи повинні забезпечувати обслуговування фінансовими послугами приватних, фізичних осіб (домашніх господарств) і корпоративних клієнтів, підприємств (або юридичних осіб у широкому розумінні слова).



Рисунок 1.4 – Технологічна схема організації банківської діяльності

При розгляді питання стратегічного розвитку ринку банківських послуг (фінансових послуг) можна зазначити такі важливі моменти:

1. На початку формування ринкових відносин банківські установи й інші організації недостатньо приділяли увагу розвитку фінансових послуг, пов'язаних з обслуговуванням фізичних осіб, тобто, по суті, роздрібному сегменту ринку фінансових послуг, тому що цей напрямок розглядався як неприбутковий або малорентабельний вид послуги в порівнянні з обслуговуванням клієнтів корпоративного сектора (юридичних осіб).
2. Історично формування банків почалося зі створення банків галузевого характеру (за винятком ощадбанку), орієнтованих на обслуговування певних груп підприємств, але не передбачало активну взаємодію з фізичними особами. Те ж саме відбувалося і з комерційними банками; сукупність об'єктивних обставин визначила труднощі розвитку роздрібного сегмента фінансових послуг недостатня кількість платоспроможних позичальників.
3. Нерозробленість відповідної нормативно-правової бази і захисти прав кредиторів.
4. Нестабільність політичної й економічної ситуації в країні.
5. Що стосується депозитних послуг, то тут сфера обмежувалася недостатнім рівнем прибутків населення, щоб вони були спрямовані на заощадження засобів, а отже на формування ресурсної бази фінансових (банківських) установ.

Тому, щоб розвивати і створити повноцінний ринок фінансових послуг, наданих не тільки юридичним, але і фізичним особам, необхідно забезпечувати з ростом ВВП і зростання доходів населення, а в стратегічному плані в зв'язку з цим однією з найважливіших задач є реформування економічної системи країни

з метою відповідних перетворень як реального, так і фінансового секторів господарювання.

Для поживлення ринку фінансових послуг необхідно вивчати і впроваджувати в інших організаціях досвід банків в обслуговуванні корпоративних клієнтів і враховувати (не автоматично) його при обслуговуванні фізичних осіб, створюючи оптимальні умови для роботи з населенням.

В даний час (що є позитивним) збільшуються не тільки короткострокові, але і довгострокові кредити населенню, так само, як від них збільшуються внески на депозитні рахунки до запитання.

Серед труднощів на шляху активного розвитку кредитного сегмента ринку роздрібних фінансових послуг слід зазначити ще достатньо високі процентні ставки за кредит, що дається фізичним особам. Цей, по суті, ціновий чинник обмеження попиту населення на відповідні послуги і стає перешкодою на шляху реалізації функції щодо трансформації заощаджень в інвестиції в масштабах усієї країни.

Так, за даними національного банку України, в 2004 р. процентні ставки за кредитами у національній валюті, видані фізичним особам, склали 20%, а в іноземній – 15%. Крім того, існує велика різниця між дисконтною ставкою НБУ і кредитними ставками комерційних банків (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Середня ставка за кредитами банків фізичним особам у 2004 р.

	% ставки за кредити		Дисконтна ставка НБУ
	в національній валюті	в іноземній валюті	
Грудень 2003	18,8-18,3	12,3-14,6	7
Лютий 2004	18,4-19,1	15,1-14,9	7
Квітень 2004	19,2-19,0	14,8-14,3	7
Червень 2004	18,9-18,7	14,2-14,3	7,5
Серпень 2004	18,1-19,7	14,3-14,4	7,5
Жовтень 2004	19,9-20,5	14,9-14,1	8-9

Такі відсотки з одного боку пов'язані з високою вартістю отриманих депозитів, а з іншого боку – усе ще високим рівнем кредитного ризику по цих позичкових операціях.

Сьогодні можна констатувати одночасне зростання обох сегментів роздрібного банківського ринку - як депозитного, так і кредитного. При цьому важливо відзначити істотне зростання за останні декілька років не лише депозитів до запитання, а й строкових вкладів, а також, відповідно, зростання довгострокових кредитів нарівні з короткостроковими, що є безпосередніми ознаками фінансової стабілізації та підвищенням довіри населення до вітчизняної кредитної системи. Динаміку обсягів кредитних і депозитних послуг банків України на роздрібному ринку наведено в табл. 1.7:

Таблиця 1.7 – Динаміка обсягів кредитних і депозитних послуг банків України на роздрібному ринку, станом на 1 січня 2005 р.

Показник	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Усього кредитів, наданих банками фізичним особам, млн. грн.	529	686	980	1418	3313	8986	14411
2. Короткострокові кредити фізичним особам, млн. грн.	267	407	538	914	1666	2900	3522
3. Темпи зростання короткострокових кредитів, %	–	152	129	170	182	174	121
4. Довгострокові кредити фізичним особам, млн. грн.	262	279	442	504	1647	6086	10889
5. Темпи зростання довгострокових кредитів, %	–	107	156	114	327	369	179
6. Зобов'язання банків за депозитами фізичних осіб, млн. грн.	3119	4319	6780	11338	19302	32395	45080
7. Депозити фізичних осіб до запитання, млн. грн.	863	1287	2119	3162	5001	7192	9907
8. Темпи зростання депозитів до запитання, %	–	149	165	149	158	144	138
9. Строкові депозити фізичних осіб, млн. грн.	2256	3032	4661	8176	14301	25203	35173
10. Темпи зростання строкових депозитів, %.	–	134	154	175	175	176	140
* Джерело: Бюлетень НБУ. – 2004. – № 10. – С. 86, 114.							

Обсяги кредитних операцій для населення є вкрай незначними, якщо порівнювати з банківською практикою розвинутих країн, де масштаби споживчого кредитування в порівнянні з обсягами ВВП цих країн. В Україні ж частка банківських кредитів населенню перебуває в межах кількох процентів від ВВП країни, що загалом негативно характеризує рівень і увагу, яка поки що приділяється цьому сегменту ринку банківських послуг (табл. 1.8).

Таблиця 1.8 – Динаміка кредитних вкладень банків на роздрібному ринку та ВВП України*

Показник	2000	2001	2002	2003	2004"
Валовий внутрішній продукт, млн. грн.	170070	204 190	225810	264 165	297 789
Темпи зростання реального ВВП, %	105,9	109,2	105,2	109,4	112,4
Кредити банків фізичним особам, млн. грн.	980	1418	3313	8986	15239
Темпи зростання роздрібних кредитів, %	–	145	234	271	170
Частка кредитів банків фізичним особам у ВВП, %	0,58	0,69	1,47	3,40	5,11

* Джерело: Бюлетень НБУ. – 2005. – № 1. – С. 36.

** Дані за січень – листопад 2004 р.

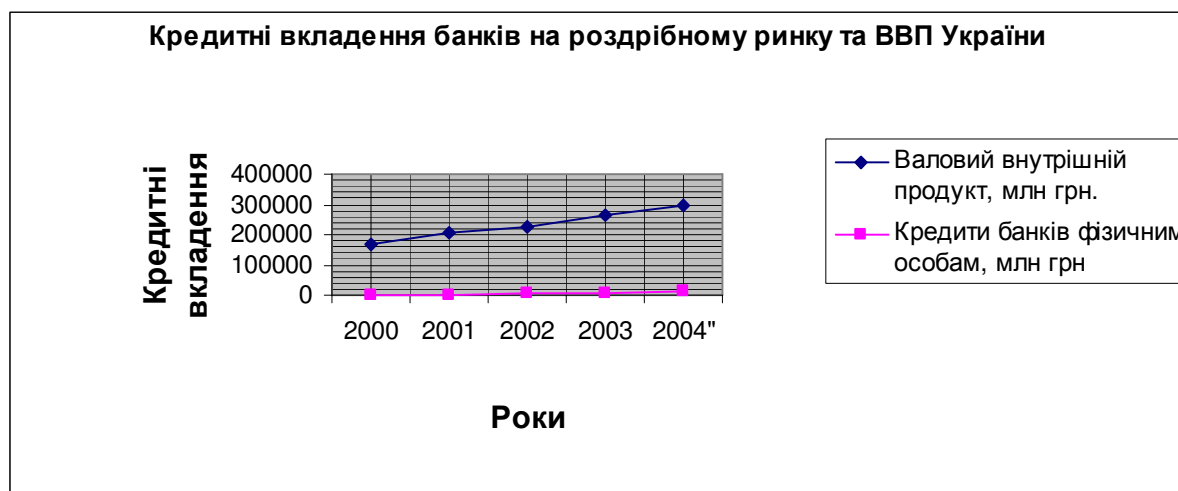


Рисунок 1.5 – Кредитні вкладення банків на роздрібному ринку та ВВП України

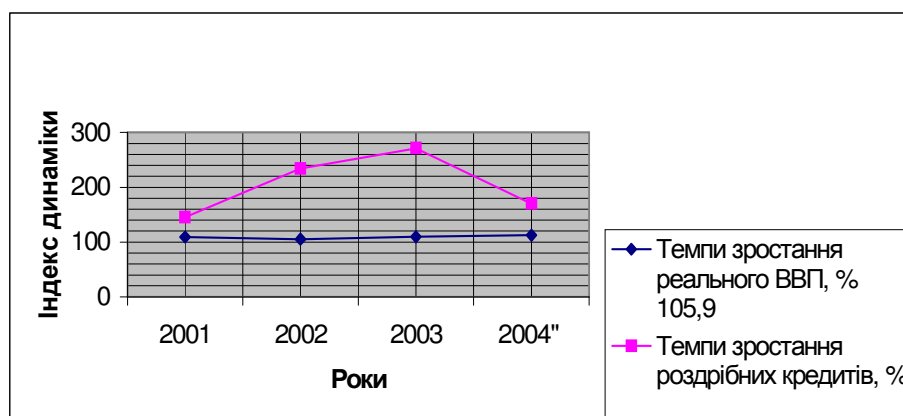


Рисунок 1.6 – Темпи зростання кредитних вкладень банків на роздрібному ринку та ВВП України

Втім, необхідно відзначити і наявність цілого ряду об'єктивних факторів, що перешкоджають активному розвитку кредитних операцій банків для населення, а відтак і повноцінній реалізації банками функції фінансового посередництва у масштабах усієї економіки. Серед цих факторів можна було б виокремити такі:

- порівняно високий рівень початкових витрат, котрі мають здійснювати банки, впроваджуючи нові види послуг;
- відсутність достатньої кількості кваліфікованого персоналу, спроможного ефективно взаємодіяти із клієнтами – фізичними особами та грамотно дотримуватись усіх необхідних технологічних вимог із надання роздрібних послуг;
- недостатньо розвинута ринкова інфраструктура фінансового ринку щодо розвитку мережі філій та формування загальної культури активного користування банківськими послугами населенням;
- тенденції зі зниження процентної маржі, що загострюють конкурентну боротьбу на ринку роздрібних послуг, де збільшення власної частки супроводжується зазвичай більшими витратами для банків, аніж на аналогічних сегментах ринку корпоративних банківських клієнтів;
- все ще невисокий рівень доходів більшої частини населення попри позитивній тенденції кількох останніх років.

Нижче у графічному виді надані дані Національного банку України за процентними ставками за кредитами банків фізичним особам:

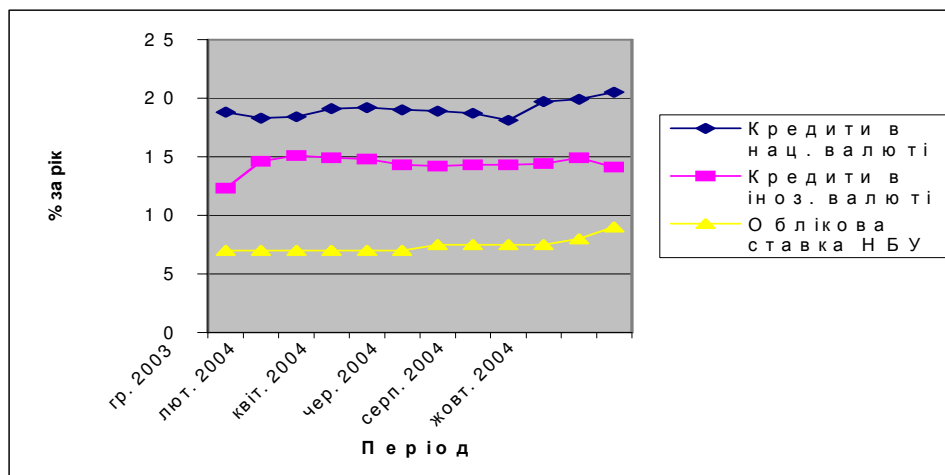


Рисунок 1.7 – Динаміка середньозважених процентних ставок за кредитами банків фізичним особам

За цими даними можна зробити висновок, що вартість залучених депозитів порівняно висока, а рівень кредитного ризику все ще високий.

При цьому необхідно буде розробити й уніфікувати методику оцінки кредитоспроможності фізичних осіб, щоб на початковому етапі визначати і вирішувати проблему ненадійних позичальників. Важливим є у фінансових заснуваннях функціонування високопрофесійних юридичних служб.

Що стосується депозитних послуг, то тут важливим стає реалізація різного роду карткових проектів спроможних забезпечити надійне заощадження кредитів і одночасно надавати клієнтам широкі можливості здійснення платежів та одержання позички в межах відкритих кредитних ліній. Перспективними можуть бути комбіновані депозитні операції для фізичних осіб, що передбачають проведення таких операцій як страхування життя, пенсійне забезпечення – практика, що має місце в розвинутих країнах.

На даний час банківська система поки залишається ще безальтернативним напрямком розміщення засобів населення. Проте в умовах розвитку інфраструктури вторинного фондового ринку, інститутів приватного інвестування, пенсійного і страхового забезпечення конкурентна боротьба за грошові ресурси населення загострюється.

Важливим напрямком діяльності банків, фінансових установ у рішенні цієї задачі є впровадження дистанційного обслуговування клієнтури.

Дистанційне обслуговування клієнтури, що забезпечується сучасними засобами комунікації (починаючи з телефону і персонального комп'ютера і закінчуючи Інтернетом і мобільним зв'язком), здатне реалізувати не тільки традиційні послуги, як доступ до сайтів, одержання довідок і здійснення платежів, але і забезпечити повномасштабне керування засобами на цих рахунках, включаючи розміщення депозитів, конвертування валюти, формування інвестиційного портфеля.

Дистанційне обслуговування, у порівнянні з розвитком мережі філій і відділень, є ефективним засобом задоволення потреб клієнтів по оперативному наданню послуг через різноманітні інформаційні канали, у т.ч. у неробочі часи, що може бути важливим у діяльності на роздрібному ринку.

У розвитку надання послуг фізичним і корпоративним клієнтам особливо посилено працюють комерційні банки.

Пропонують комерційні банки об'єднати в консорціуми, щоб забезпечити максимізацію кредитування великомасштабних проектів, пов'язаних з інвестуванням у реальний сектор, що вплине на ринку на досягнення оптимальних ставок відсотків для нормативного сектора.

Таким чином, стратегія ефективного функціонування банків в умовах розвитку ринкових відносин може бути спрямована на організацію їхньої діяльності таким чином, щоб надавати усе більший спектр різноманітних і конкурентноспроможних послуг як роздрібним, так і корпоративним клієнтам, забезпечуючи можливості розширеного відтворення й інтенсивного росту економіки України на шляху повноцінної інтеграції у світове господарство.

Висновок по розділу 1

У даному розділі докладно розглянуті теоретичні і практичні положення щодо понять «послуги» і «фінансові послуги» на основі наукового огляду літератури вітчизняних і закордонних авторів.

Виходячи з цього огляду, погоджуємося, що послуга – це комплекс різноманітних видів підприємницької діяльності, вид корисної праці, при якій

виробництво корисного ефекту відбувається в момент її споживання і не призводить до створення вартісного продукту.

Серед послуг останнім часом одержують розвиток «фінансові послуги». Поняттю «фінансові послуги» присвячується ряд розробок вітчизняних учених: Василик О.Д., Загородного А.Г., Вознюка Г.Л., Сомвженко Т.С. Крім того, У Росії й Україні прийняті законодавчі акти (Росія – Закон «Про захист конкуренції на ринку фінансових послуг»; Україна – Закон «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»), у яких даються поняття і перелік фінансових послуг. Зокрема, у Законі України до фінансових послуг віднесені такі види як: випуск платіжних документів, платіжних карт, дорожніх чеків і/або їхнє обслуговування, кліринг, інші засоби забезпечення розрахунків; довірене керування фінансовими активами; діяльність по обміну валют; притягнення фінансових активів із зобов'язанням наступного їхнього повернення; фінансовий лізинг; надання коштів у борг, у тому числі і на умовах фінансового кредиту; надання гарантій і поручництв; грошові перекази; послуги в сфері страхування і накопичувального пенсійного забезпечення; торгівля цінними паперами; факторинг. З аналізу цих джерел, випливає, що фінансова послуга – це специфічний (фінансовий) товар, створений при проведенні операції з фінансовими активами, що здійснюється в інтересах третіх осіб за власний рахунок або за рахунок цих осіб і за рахунок отриманих від інших осіб активів, що визначає споживчу вартість.

З погляду економічної сутності фінансова послуга – це сукупність різноманітних форм мобілізації і використання фондів фінансових ресурсів, специфічні методи прискорення оборотності капіталу, своєчасне його одержання в тих сферах діяльності, де в ньому є найбільша потреба, переміщення фінансових ресурсів із вільного обороту в інвестиції.

Особливостями фінансових послуг є невідчутність, нездатність до заощадження; мінливість якості; взаємозв'язок виробництва і споживання; участь паралельно в продукції матеріального виробництва в сукупному процесі суспільного виробництва.

У зв'язку з тим, що в різноманітних країнах, у т.ч. і в Україні, розширюється ринок надання фінансових послуг, пов'язаний із розширенням суб'єктів організацій, які надають фінансові послуги, у даній главі рекомендується нормативно-правова основа державного регулювання та умови регулювання створення фінансових організацій на ринку фінансових послуг.

Метою державного регулювання є: проведення єдиної й ефективної державної політики в сфері фінансових послуг; захист інтересів споживачів фінансових послуг; створення сприятливих умов для розвитку і функціонування фінансових послуг; створення умов для ефективної мобілізації і розміщення фінансових ресурсів; забезпечення рівних можливостей для доступу на ринки фінансових послуг і захист прав їхніх учасників; дотримання учасниками ринків фінансових послуг вимог законодавства; запобігання монополізації і створення умов для розвитку сумлінної конкуренції на ринках фінансових послуг; контроль за відкритістю і прозорістю ринків фінансових послуг; сприяння інтеграції в європейський і світовий ринки фінансових

послуг. Крім того, визначаються нормативно-правові акти з регулювання діяльності організацій з надання окремих видів фінансових послуг.

В Україні відповідно до закону «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» надання фінансових послуг здійснюється фінансовими організаціями. До фінансових організацій, що надають одну або декілька фінансових послуг, можна віднести:

- банки, ломбарди, кредитні товариства, лізингові компанії;
- заснування накопичувального пенсійного фонду;
- інвестиційні фонди і компанії;
- страхові компанії;
- інші юридичні особи, винятковим видом діяльності яких є надання фінансових послуг.

Як самостійний інститут фінансових відносин фінансові послуги реалізуються на ринку фінансових послуг, що є структурним елементом фінансового ринку.

2. РОЗВИТОК І ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В ОПЕРАТОРАХ КРАЇН СПІВДРУЖНОСТІ В ОБЛАСТІ ЗВ'ЯЗКУ

2.1. Стисла характеристика регіональної співдружності в області зв'язку

Зв'язок, як галузь економіки, відноситься до галузей виробничої інфраструктури, що надає послуги зв'язку фізичним і юридичним особам, забезпечує їм передачу матеріальних засобів і інформації з метою одержання ними, а також галуззю зв'язку, відповідної економічної, соціальної вигоди.

З погляду класифікації видів економічної діяльності (вид. Держстандарт України, Київ, 1996 р.) галузь зв'язку визначена такими структурами як Пошта і Зв'язок.

Поштовий кур'єрський зв'язок включає діяльність, пов'язану з прийомом, опрацюванням, перевезенням і доставкою поштових відправлень, грошових переказів, але не включає фінансові послуги, надані в сполученні з поштовою діяльністю – грошове посередництво фінансових заснувань і організацій (крім комерційних і центральних банків), пов'язані з одержанням і перерозподілом фінансових засобів у формі депозитів, крім тих, що передбачаються для страхування і пенсійного забезпечення; послуги пов'язані з відправленням і платою грошових переказів і з діяльністю поштових систем в ощадних касах.

Що стосується класу «Зв'язок», то він пов'язаний з діяльністю по передачі або прийому інформації (тексту, звука, зображення, знаків і т.д.) за допомогою засобів електрозв'язку і радіо.

У 1991 р. (17.12) в області зв'язку створена Регіональна співдружність в області зв'язку (РСЗ) у Москві, що має статус спостерігача в Міжнародній спілці електрозв'язку (МСЕ) і Всесвітній поштовій спілці (ВПС). За станом на 01.01.2004 р. у складі РСЗ – 18 учасників: 12 повноправних членів і 6 спостерігачів.

Повноправні члени РСЗ – це адміністрації зв'язку (АС). Це в основному країни СНД:

Азербайджанська Республіка;

Республіка Вірменія;

Республіка Білорусь;

Грузія;

Республіка Казахстан;

Киргизька республіка;

Республіка Молдова;

Російська федерація;

Республіка Таджикистан;

Туркменістан;

Україна.

Спостерігачі РСЗ – адміністратори зв'язку:

Латвійська республіка;

Литовська республіка.

Спостерігачі РСЗ – оператори:

«Дойче Телеком АГ», «Федеративна республіка Німеччини», Концерн «Грейн Нордик», Королівство Данії, Акціонерне товариство «Есттелеком», Естонська республіка, Акціонерне товариство «Естонська пошта», Естонська республіка.

На рис. 2.1 подана організаційна структура регіональної співдружності країн в області зв'язку.

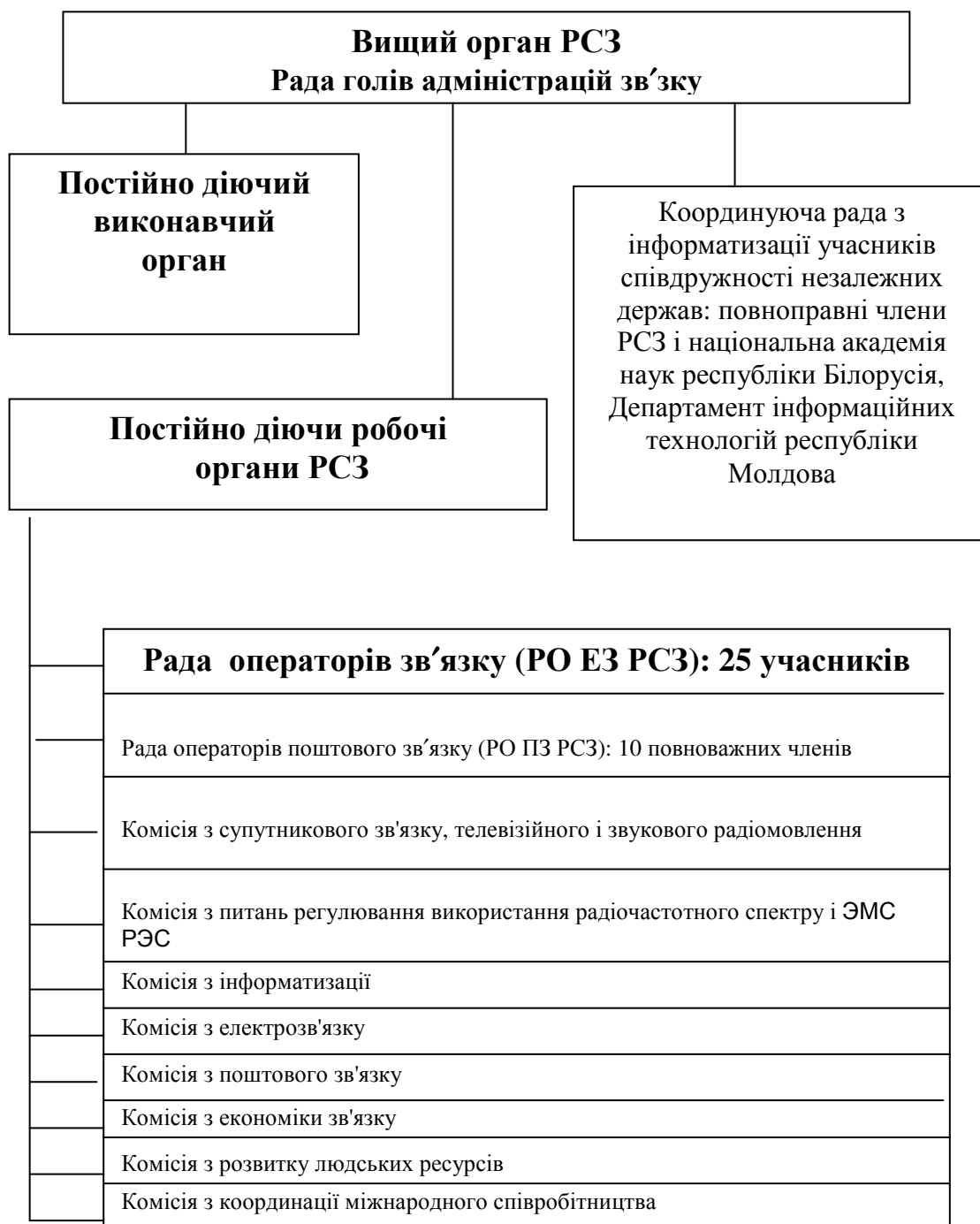


Рисунок 2.1 – Організаційна схема регіональної співдружності в області зв'язку

В усіх країнах співдружності в 1994-1995 р.м. відбувся розподіл галузі зв'язку на два самостійних сегменти – телекомунікаційний і поштовий.

Крім того, на ринку послуг, особливо поштових послуг, з'явилися конкурентні оператори. При цьому треба відзначити, що оператори поштового і електрозв'язку надають послуги в будь-якій точці країни, незалежно від того, збиткові або прибуткові вони. Тоді як конкурентні комерційні фірми схильні обслуговувати значних клієнтів, працювати в значних містах. У цих умовах у даний час створений повноцінний ринок послуг зв'язку, практично відкритий для вільної конкуренції.

Для забезпечення стабільної роботи галузі зв'язку (особливо поштового зв'язку) в умовах конкуренції, необхідно було здійснити реформування, спрямоване на зміну структури керування – спрощення її і зміни ступеня самостійності окремих структурних підрозділів, спрямовуючи їх, в основному, на підвищення якості надання послуг, збільшення їхніх продажів населенню.

Крім того, змінюється юридичний статус підприємств. В основному підприємства з державного реформуються в акціонерне товариство як поштового зв'язку, так і телекомунікаційного.

Наприклад, у Казахстані, Литві, Латвії, Узбекистані в поштовому зв'язку - акціонерні товариства, в Україні – відкрите акціонерне товариство «Укртелеком». Це надає великі можливості до свободи комерційного маневру.

В умовах ринкових відносин, появи конкурентів особлива увага звертається на активізацію маркетингової діяльності, укладання контрактів із значними клієнтами, забезпечуючи їм, і іншим клієнтам, надання послуг швидше і якісніше.

В усіх країнах з'являються Закони (або правила) про Поштовий зв'язок, Телекомунікації, відповідно до яких, вони є обов'язковими для всіх операторів, що надають послуги зв'язку. При цьому монопольне право належить національному оператору зв'язку, і внаслідок цього інші оператори-конкуренти повинні одержувати це право на основі ліцензій за узгодженням із національним оператором.

В усіх країнах провадиться впровадження комп'ютерної мережі у всі підрозділи зв'язку, що не тільки забезпечить скорочення масштабів ручної праці по операціях розрахунку з клієнтами за послуги і по підготуванню та відправленню необхідної інформації і звітів, але й створює можливості удосконалювання традиційних послуг, розвитку нових інформаційних послуг, впровадження фінансових послуг, а також прискорення і підвищення якості внутрішньодержавної й особливо міждержавної передачі різноманітних видів інформації - текстових, грошових, матеріальних.

У країнах СНД поштовий зв'язок у 2004 р. одержав подальший розвиток. Прибутки галузі зросли майже на третину (28,9%), обсяги послуг по письмовій кореспонденції і посилкам у розрахунку на одного жителя зросли відповідно на 8 і 9%. Збільшився міжнародний поштовий обмін: на 18% по письмовій кореспонденції і на 15% по посилках.

Поштовий зв'язок, як і раніше, залишається самим доступним комунікативним засобом. Після деякого спаду в 90-х роках пошта в країнах

співдружності переживає підйом, пов'язаний як із впровадженням нових технологій, так і з ростом числа корпоративних клієнтів.

В окремих країнах співдружності спостерігається таке:

У Азербайджані - значно збільшився обсяг посилок (28%) і число грошових переказів (58%); зросло число відділень і пунктів зв'язку;

У Вірменії – зросли показники по письмовій кореспонденції (18,8%) і грошовим переказам;

У Білорусії й Україні – зріс обмін по усіх видах поштових відправлень.

Позитивна тенденція просліджується в Таджикистані, Туркменістані й Узбекистані.

У Казахстані – обсяг письмової кореспонденції збільшився вдвічі (32,8 млн. од.), по посылках більш ніж на 25%. Збільшилися обсяги фінансових операцій (виплата зарплати стороннім організаціям, прийом комунальних платежів і ін.). У загальному обсязі платного обміну найбільша питома вага припадає на реалізацію преси по підписці і вроздріб (73,5%), письмову кореспонденцію (15,4%), виплату пенсій і допомоги (9,8%). Чистий прибуток АТ «Казахпочта» у 2004 р. перевищив показник попереднього року на 4,7%.

У Киргизстані успішно реалізується програма з автоматизації підприємств поштового зв'язку, впроваджений ряд автоматизованих систем, об'єкти оснащуються комп'ютерною технікою, проводяться роботи з підключення до мережі Інтернет. Впроваджується і розвивається система «Міжнародні електронні перекази».

В Росії оброблено: вихідної письмової кореспонденції більш ніж на 6,8%, посилок на 4,5%, грошових переказів на 35,8%. Продовжується робота зі створення вузлів підключення до комп'ютерних мереж об'єктів поштового зв'язку. У рамках проекту «Киберпочта» розгорнуто 2,3 тис. пунктів колективного доступу в Інтернет. З 2004 р. розпочате надання послуг прискореної пошти; розвиваються фінансові послуги: електронні грошові перекази, погашення споживчих кредитів і ін.

В Білорусії, Молдові, Україні значними темпами проводиться оснащення об'єктів поштового зв'язку поштово-касовими терміналами і комп'ютерною технікою.

В Україні, Молдові, Таджикистані збережена мережа відділень і пунктів зв'язку на рівні 2003 р.

В Україні, Азербайджані, Білорусії, Молдові, Узбекистані скоротилася кількість жителів, що обслуговуються одним об'єктом поштового зв'язку.

За числом письмової кореспонденції на одного жителя лідирує Білорусь – 16,5, за нею Молдова – 10,1, Росія – 9,1, Україна – 7,3.

Тарифи на пересилку 20 гр. простого листа в 2004 р. були в центах:

Вірменія – 0,13;

Узбекистан – 2,8;

Таджикистан – 3,0;

Молдова – 3,2;

Киргизстан – 3,5;

Білорусь – 7,0;

Україна – 8,0;
 Азербайджан – 10,0;
 Росія – 16,0;
 Казахстан – 19,0;
 Грузія – 22,0;
 Туркменістан – 23,0;
 Латвія – 27,8;
 Естонія – 38,3.

Капітальні вкладення в поштовий зв'язок склали в окремих країнах:
 в Росії на 13% знизилися (19,3 млн. долл.);

в Україні на 27% знизилися (10,53 млн. долл.);

в Білорусії на 34,8% збільшилися (9,38 млн. долл.);

в Азербайджані більш ніж у 5 разів збільшилися (і склали 1,42 млн. долл.).

Середня зарплата зросла у всіх країнах співдружності:

найвищий рівень в Естонії – 455 долл.;

Туркменістані – 321 долл.;

Латвії – 275 долл.;

Росії – 155 долл.;

Казахстан – 148 долл.;

Білорусії – 136 долл.

У ряді країн РСЗ проводилися заходи щодо реорганізації поштового зв'язку, спрямовані на підвищення ефективності економічних показників, на рішення питань розвитку інформаційних технологій і надання населенню більш широкого спектра якісних послуг.

Що стосується розвитку електрозв'язку, у табл. 2.1 подана зміна насиченості телефонними апаратами країн співдружності.

У середньому в країнах співдружності число апаратів на 100 жителів у 2003 р. склало 21,46, при цьому заможність сімей дорівнює 54,6%. Найбільшу телефонну щільність має:

Білорусія 32,4, заможність сімей – 83,11%;

Грузія – 26,1, заможність сімей – 91,1%;

Росія – 25,8, заможність сімей – 56,35%;

Україна – 23,4, заможність сімей – 51,47.

Заявки на установку телефонних апаратів майже не зменшуються, а середній час чекання установки телефонного апарата найбільший в Туркменістані – більш 10 років; в Україні – 9,3 року. Найменший час чекання в Таджикистані – 0,5 року й у Грузії – 0,8 року.

Розвиток ринку телекомунікаційних послуг – один із найбільше важливих показників розвитку будь-якої країни, зважаючи на те, що динаміка економічного росту їх у даний час залежить від рівня розвитку галузі зв'язку.

Після 2000 року економічна стабілізація й активізація підприємств країн СНД призвела до розширення внутрішнього попиту на послуги телекомунікацій. Темпи росту галузі в країнах СНД у 2003 р. склали 14-15%, що перевищує середні показники по інших галузях промисловості для більшості країн. Це обумовлено швидким розвитком ринку послуг мобільного зв'язку, Інтернет - технологій, появою і поширенням нових послуг.

Прибутки галузі від основної діяльності в 2003 р. склали:

У Азербайджані – 128,8 млн. долл.;
 Вірменії – 87,9 млн. долл.;
 Білорусії – 534,4 млн. долл.;
 Грузії – 40,3 млн. долл.;
 Казахстані – 460,9 млн. долл.;
 Киргизстані – 59,5 млн. долл.;
 Молдові – 92,9 млн. долл.;
 Росії – 12891,6 млн. долл.;
 Таджикистані – 28,3 млн. долл.;
 Туркменістані – 82,3 млн. долл.;
 Узбекистані – 163,5 млн. долл.;
 Україні – 2477,8 млн. долл.

В даний час основна частина прибутків галузі отримана підприємствами, що знаходяться у власності держави. Але темпи зростання доходів альтернативних операторів перевищують темпи росту традиційних. Так, зростання доходів у середньому по адміністраціях зв'язку РСЗ (СНД) склало у 2003 р., у порівнянні з 2002 р., 139,6%; в Росії – 144,5% для традиційних і 145% для альтернативних операторів; в Україні - 114,2% і 132,7% відповідно. В Україні і Росії більш половини прибутків припадає на альтернативний сектор, 54,3% і 53,3% відповідно.

Прибутки від послуг електрозв'язку на душу населення склали: в Росії – 83 долл.; в Україні і Білорусії – біля 49 долл.;

інші країни за цим показником можна підрозділити на дві групи:

- з прибутками від 15 до 30 долл. (Казахстан, Вірменія, Молдова);
- з прибутками від 5 до 15 долл. (Азербайджан, Грузія, Киргизстан, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан).

Незважаючи на високі темпи росту, обсяг ринку телекомунікацій у середньому по адміністраціях зв'язку РСЗ (СНД) склав 2,8% від ВВП, у той час як у розвинених країнах він доходить до 5-6%. Водночас необхідно відзначити, що в Україні і Молдові даний показник, близький до 5%, і складає, відповідно, 4,7% і 4,4%.

В даний час, для забезпечення сприятливих умов розвитку телекомунікаційного ринку, у всіх країнах продовжується робота з удосконалювання законодавчої бази в галузі зв'язку. Лібералізація законодавства в цілому відчиняє дорогу альтернативним операторам і веде до

росту конкуренції. У багатьох країнах узятий курс на приватизацію і більш повну комерціалізацію галузі.

У рамках розроблюваного законодавства в багатьох країнах передбачене введення механізму універсальних послуг, що дозволить вирішити розвиток зв'язку на всій території країни, особливо в сільській місцевості, важкодоступних і віддалених територіях. У цьому випадку передбачається створення фонду універсального обслуговування, із засобів якого буде здійснюватися часткове субсидування розвитку й утримання інфраструктури доступу до послуг зв'язку в сільській місцевості. Створення такого фонду передбачається в багатьох країнах СНД, наприклад, у Казахстані, Киргизстані, Росії, Узбекистані, Україні й ін.

Основні напрямки розвитку в країнах СНД – поступовий перехід від аналого-цифрових мереж до цифрових, заміна постарілого комутаційного устаткування, організація мереж доступу з використанням виносних пунктів комутації від районних і вузлових АТС, створення центрів колективного використання з наданням різноманітних телекомунікаційних послуг (телефонний зв'язок, факс, електронна пошта, Інтернет і ін.).

Основа для подальшого стійкого росту ринку - капітальні вкладення в галузь без урахування іноземних інвестицій. У 2003 році вони вирости в середньому по адміністраціях зв'язку СНД на 75% і склали біля 25% прибутків основної діяльності. Наприклад, в Росії вони склали 3087 млн. долл., на душу населення – 21,4 долл.; в Україні – 784 млн. долл. і 16,5 долл. відповідно. Найбільш швидкий ріст спостерігається у Вірменії, Білорусії (вони вийшли на 126% і 60% відповідно).

В останні роки особливо швидкими темпами розвивається мобільний зв'язок. Рівень проникнення послуг мобільного зв'язку серед населення на початок 2004 року склав від 0,15% (Туркменістан) до 24,7% (Росія), як-от:

Молдова – 13,2%;
Азербайджан – 12,8%;
Грузія – 12,8%;
Білорусія – 11,2%;
Україна – 13,6%;
Киргизстан – 3%;
Узбекистан – 2%.

Особлива увага в даний час звертається на максимальне використання інформаційних технологій для удосконалювання існуючих, традиційних послуг зв'язку, а також на розвиток і поширення нових послуг.

До таких нових послуг із використанням інформаційних технологій відносяться:

– директ-мейл, що представляє собою адресне розсилання тиражів інформаційних матеріалів. Ця послуга особливо широко використовується в закордонних країнах і в рекламному бізнесі;

– посилкова торгівля - особливо актуальна вона для таких груп товарів, у яких широка номенклатура (ліки, книги, косметика, делікатесні продукти, насіння, т.п.), а також унаслідок розвитку так називаної електронної комерції,

активізації кур'єрської служби доставки і появи з розвитком Інтернет віртуальних магазинів;

- послуги для акціонерних товариств, інформаційне забезпечення ринків цінних паперів і нерухомості (ведення реєстрів, організації заочного голосування, моніторинг фінансового ринку, нерухомості, оформлення заявок і купівлі/продажу цінних паперів, землі і т.д.);

- послуги по бронюванню місць (на транспорті, у готелях, місцях відпочинку, продаж путівок, квитків і т.д.);

- інформаційно-довідкове обслуговування населення (консультації з будь-яких питань, база даних архівів, електронні дошки оголошень, переклади текстів і т.д.);

- організація телеконференцій, особливо в умовах постійного росту цін на транспортні послуги;

- банківські послуги з урахуванням забезпечення відповідного захисту інформації й електронного підпису;

- прийом комунальних і муніципальних платежів – це практично всі платежі – внески, штрафи, плата за квартиру, світло, газ, воду, реєстрацію тварини, навчання, платежі в державну інспекцію безпеки руху й ін. Тут дуже важливо, що можливо створення єдиної комп'ютерної мережі, що об'єднує усі зацікавлені організації --одержувачів платежів;

- електронний документообіг перспективний після прийняття Закону «Про електронний цифровий підпис», що дозволяє пересилати оригінали документів, використовуючи технологію електронної пошти, а це істотно прискорює процес рішення питань;

- інтернет-телефонія. Однією із сучасних послуг є ІР-телефонія, тому що її вартість нижче, ніж у міжміського і міжнародного зв'язку.

- теленавчання – дистанційне навчання з наочним представленням навчального матеріалу; телемедицина – особливо діагностика захворювань за допомогою електронної техніки і добору ліків індивідуально для кожного пацієнта, вчить хворих статистиці лікування, оформлення медичних карт.

Приведений вище огляд гаданих послуг комбінованої комп'ютерної пошти дозволяє зробити висновок про те, що її реалізацію варто починати зі створення в країні декількох центрів (вузлів) прийому, передачі, опрацювання і збереження інформації, орієнтованих на ті або інші задачі комбінованої комп'ютерної пошти. Вони повинні розташовуватися в регіонах із найбільшою діловою активністю і забезпечувати доступ установ поштового зв'язку, що безпосередньо працюють із клієнтами, до власних ресурсів, а також до російських і закордонних глобальних комп'ютерних мереж.

Тільки наявність подібних центрів дозволить будь-якому підприємству поштового зв'язку швидко й ефективно використовувати придбане комп'ютерне і телекомунікаційне устаткування для надання населенню нових послуг. Одночасно з налагодженням міжкомп'ютерних телекомунікацій варто приступити до створення власних тематичних баз даних, причому таких, щоб інформація, що міститься в них, стала унікальним товаром.

В даний час важко сказати про те, якими будуть обсяги інформації, що проходять через центри комбінованої комп'ютерної пошти і зберігаються у власних базах даних. Робота в зазначеному напрямку ще не закінчена, але перші розрахунки дозволяють припустити, що це будуть дуже великі обсяги. Усе стане зрозуміло тільки при експлуатації.

Що стосується розвитку і впровадження фінансових послуг, то тут слід зазначити, що більш широкого поширення вони одержали в системі поштового зв'язку.

Для забезпечення розвитку і поширення нових послуг в умовах посилення конкуренції на ринку послуг зв'язку, появи і росту числа недержавних операторів зв'язку більш гнучко, оперативно пристосовуватися до умов, що змінюються, відповідно до схеми, поданої на рис. 2.2.

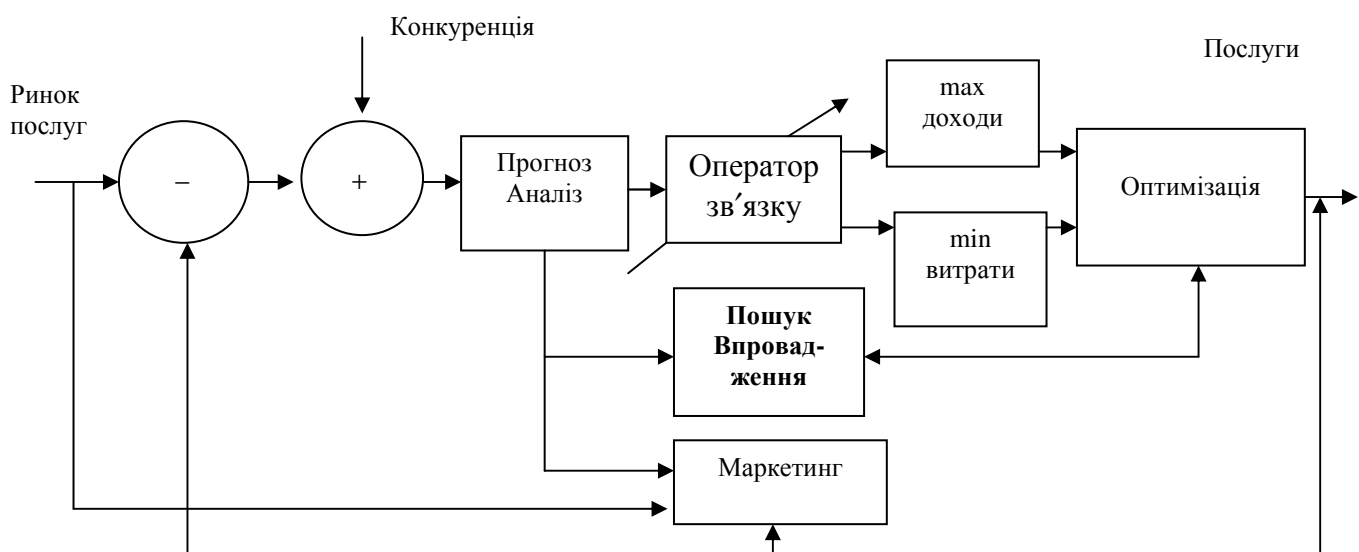


Рисунок 2.2 – Схема здійснення діяльності оператора зв'язку в умовах ринку

В умовах ринку на будь-якому регіональному рівні зв'язок повинен працювати за сигналом розузгодження між виходом і входом (спектром послуг, що надаються і ринком послуг) з урахуванням зовнішніх впливів, що обурюють, (конкуренції, інфляції і т.п.) і швидко реагувати на них. Для підвищення швидкодії (маневреності, гнучкості), у залежності від зовнішніх умов, поряд з існуючим негативним зв'язком необхідно забезпечити пошук, маркетинг як елементів настроювання або адаптації до нових умов. Для одержання бажаного результату змінюються параметри об'єкта зв'язку (чисельності, кількості, спорядженості і т.д.). І на основі аналізу результатів за критерієм «максимальні прибутки, мінімальні витрати» проводиться вибір їхнього оптимального співвідношення. Комплекс заходів, пов'язаних із впровадженням інформаційних технологій, договірних тарифів, розвитком маркетингу, поліпшенням соціальних умов робітникам, наданням більшої самостійності, дасть можливість більш широкомасштабно впроваджувати перспективні послуги і поштово-банківські операції, щоб протистояти і

створити конкуренцію комерсантам, недержавним операторам і комерційним банкам.

У таких параграфах розглянуті напрямки розвитку фінансових послуг у таких країнах як Киргизія, Казахстан, Білорусія, Росія й Україна.

2.2. Розвиток і впровадження фінансових послуг в операторах деяких країн співдружності в області зв'язку

2.2.1. Киргизія

Важливим моментом при плануванні і прогнозуванні виробничо-економічної діяльності підприємств зв'язку є питання системної оцінки стану економіки і потенційних підприємств, що дозволяє з тим або іншим ступенем точності встановлювати чіткі і конкретні економічні показники, виробництва та реалізації продукції у визначені звітні періоди.

Найбільше проблемним є питання оцінки відповідності досягнутих економічних показників дійсним економічним можливостям і потенціалу конкретного підприємства.

Логічним методом оцінки потенціалу регіональних підприємств поштового зв'язку представляється метод зіставлення економічного потенціалу територіальних підприємств з економічним потенціалом регіонів – як-от наявності пропорційності між внутрішнім регіональним продуктом і прибутками підприємства цього регіону.

Задача в Киргизії – знизити частку прибутків від послуг з виплати пенсій і допомоги до 30% до 2008-2009 р.р. (частка виплат пенсій і допомоги складає в прибутках 1995 р. – 71%, 2003 р. – 49%) за рахунок активізації інших, у т.ч. основних послуг, що зажадає (як припускають) доведення їх «до дверей» споживача, тобто надання послуг за місцем проживання населення або розташування корпоративних клієнтів, а не пасивного чекання клієнтів у відділеннях поштового зв'язку.

Ця задача може стати реальною і при активізації таких важливих фінансових послуг як прийом плати за різноманітні комунальні послуги.

Важливим чинником у розвитку номенклатури послуг через мережу поштового зв'язку країни є створення **Поштово-ощадної системи (ПОС) Киргизької республіки.**

У 2004 р. був прийнятий закон «Про поштово-ощадну систему», що спрямований на створення на основі пошти і комерційних банків інфраструктури, спроможної забезпечити ефективне проведення як наявних, так і безготівкових платежів у республіці.

На зміну структури прибутків може вплинути й активізація комерційних банків, що орієнтуються на населення і вже пропонують послуги з виплати пенсій і допомоги, а також заробітної плати робітникам установ, здійснюють різноманітні платежі клієнтів через рахунки в банках.

У даному випадку комерційні банки і пошта, становлячись у рамках ПОС партнерами на договірній основі, фактично являються конкуруючими

системами в частині надання фінансових послуг. Тут необхідно визначення принципів взаємодії і взаєморозрахунків пошти і комерційних банків, у т.ч. по розвитку інфраструктури ПОС.

Для рішення поставлених задач важливим є виконання цілого комплексу заходів для поліпшення діяльності, що у міжнародному стандарті поліпшення якості ISO 9000 і зокрема ISO 9004 визначені переліком основних принципів:

- постійне поліпшення діяльності (роль керівництва, безупинне навчання, орієнтація на споживача, взаємовигідні відносини з постачальниками); системний підхід до менеджменту (вимір – постійний моніторинг, аналіз – системний аналіз, самооцінка);

- прийняття рішень, засноване на фактах (цільове планування, керування ресурсами, витратами і ризиками).

Питання про створення Поштово-ощадної системи в Киргизстані виникло у 2001 р. і знайшов відбиток у «Державній програмі заходів на 2003-2005 р.р. по впровадженню системи безготівкових платежів і створенню інфраструктури, здатної забезпечити ефективність проведення платежів у Киргизькій Республіці», затвердженої в 2002 р.

13 серпня 2004 р. був підготовлений і введений у дію Закон «Про поштово-ощадну систему».

Структура і нормативно-правова база поштово-ощадної системи КР подана на рис. 2.3.

Ціль реалізації ПОС складається в створенні єдиної розгалуженої і надійної інфраструктури, здатної забезпечити найбільш доступне й ефективне створення поштових, поштово-банківських і інших послуг на території країни, у першу чергу, здійснення прийому різноманітних регулярних платежів.

Учасниками ПОС, відповідно до Закону являються підприємства поштової сфери, фінансово-кредитні установи, комерційні банки й інші організації, що здійснюють свою діяльність як через власні відомчі територіальні філії, так і через мережу ПОС на договірній основі.

Державною програмою з впровадження системи безготівкових «платежів» передбачається: виплата населенню пенсій і допомоги; видача зарплати; прийом різноманітного роду платежів через рахунки в комерційних банках, тобто цілий ряд послуг, що у даний час уже надаються поштою. У цьому розумінні комерційні банки і пошта стають, і вже і стали, конкуруючими сторонами.

В даний час поштамтом розроблена комп'ютерна програма типу «Операційного вікна», що включає і штрихкодове зчитування даних із квитанцій, що вводяться окремими корпоративними партнерами – клієнтами, які мають свої автоматизовані бази даних.

Слід зазначити, що на ринку послуг з прийому платежів від населення з'являються і нові сервіси. Зокрема, пропозиція компанії “Neotech” по здійсненню платежів у режимі реального часу через свій процесний центр, що забезпечує доступ до інформації про платежі за допомогою картки або при наявності відповідних терміналів за допомогою мережі Інтернет. Але тут ще не розроблений механізм перерозподілу прибутків.

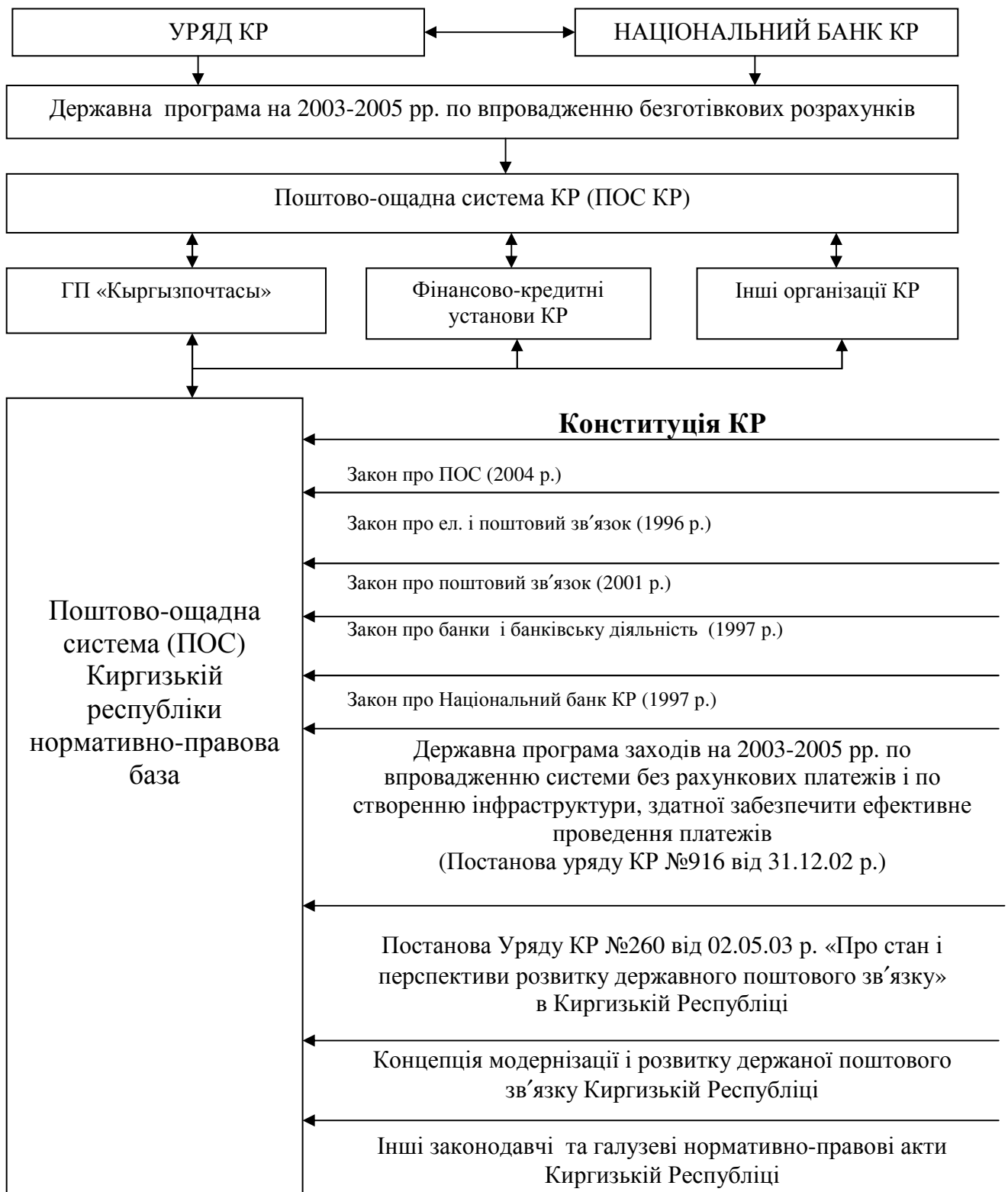


Рисунок 2.3 – Структура і нормативно-правова база Поштово-ощадної системи Киргизької Республіки

Сфера фінансових платежів, так само як і інші фінансові послуги, дуже важлива, проста і висококонкурентна, її необхідно оперативно освоювати. Проте в Киргизстані послуга з прийому платежів від населення через відділення зв'язку в інших регіонах (крім столиці) поки не одержала широкого поширення в зв'язку:

- із прагненням підприємств комунальної сфери здійснювати цю роботу самостійно через створені раніше власні структури;
- при цьому здійснення прийому платежів через ВЗ потребує забезпечення своєчасної інкасації готівки і перерахування зібраних засобів на рахунки партнерів, що складніше в інших регіонах;
- необхідно здійснювати модернізацію операційних вікон, оснащення контрольно-касовими терміналами універсального типу з можливістю передачі звітів по операційному дню в інформаційно-контрольний (процесинговий) центр по каналах зв'язку, у т.ч. учасниками цієї системи;
- створення такої бази, технічно і технологічно оснащеної сучасними програмно-технічними засобами з навченим і стабільним персоналом, є необхідною умовою для функціонування ПОС.

У якості основи технічного і технологічного оснащення ПОС прийняті розробки російської системи Winpost у відношенні:

- створення поштово-касового термінала для операційного вікна;
- поетапного впровадження системи електронних перекладів – з огляду на те, що 90% обміну поштовими грошовими переказами припадає на Росію;
- організації автоматизованої системи операційного вікна.

З метою впровадження нових послуг у рамках ПОС укладені договори по спільній діяльності з недержавним пенсійним фондом і сільськогосподарською фінансовою корпорацією, що орієнтуються на проведення фінансових і кредитних послуг населенню через використання інфраструктури Пошти. Сільськогосподарською фінансовою корпорацією для початку відкриті чотири пункти в сільських ОС. У 2006 р. передбачається відкрити біля 20. Через них будуть здійснюватися виплати мікрокредитів у сфері малого підприємництва. Що стосується недержавного пенсійного фонду, відкрито чотири пункти в ОС столиці і три в ОС у регіоні.

У 2005-2006 рр. почалася робота зі створення системи пакетного клірінга дрібних роздрібних і регулярних платежів, що призначена для опрацювання масових платежів невеличких сум: виплата заробітної плати, пенсій, допомоги, оплати митних, податкових платежів, страхових внесків, комунальних послуг, проведених як юридичними так і фізичними особами.

В даний час однією з задач у рамках реалізації ПОС є розширення взаємодії з корпоративними партнерами для надання їм агентських послуг на взаємовигідних умовах із рівнобіжним поетапним розвитком програмно-технічної і технологічної бази ПОС на основі спільного інвестування фінансових коштів на її створення і розвиток.

2.2.2. Казахстан

З 2000 р. Казахпошта є акціонерним підприємством. У 2004 р. у 2,3 рази зросли доходи відносно 2000 р. і склали 7,1 млрд. тенгі. Чистий прибуток зріс із 2,2 млн. до 157,6 млн. тенгі. Ріст продуктивності праці – у 1,7 рази. Створено біля 3,5 тис. нових робочих місць, середньомісячна зарплата робітників досягла 20 тис. тенгі, збільшившись у порівнянні з 2000 р. у 2,2 рази (табл. 2.2).

З 2000 р. по 2004 р. була проведена комплексна модернізація (біля 3 млрд.тенгі), включаючи комп'ютеризацію і інформатизацію поштової мережі, відновлення транспортного парку, впровадження сучасних поштових і банківських технологій, розвиток поштової безпеки і служби інкасації.

Таблиця 2.2 – Динаміка основних економічних показників

№	Показник	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
1.	Доходи, млн. т.	3066,3	3561,1	4109,4	5003,4	7146,2
2.	Витрати, млн. т.	3064,1	3450,4	3980,5	4851,7	6988,6
3	Чистий прибуток, млн. т.	2,2	110,7	128,9	151,7	157,6

Проведена модернізація дозволила забезпечити вільний доступ населення і суб'єктів економіки до широкого спектра послуг, включаючи не тільки традиційні їхні види, але і такі нові види як:

- послуги міжнародної і національної прискореної пошти;
- директ-маркетинг, гібридна пошта; прийом депозитів, розрахунково-касове обслуговування; інкасація і перевезення грошей і цінностей;
- брокерські послуги на ринку цінних паперів;
- електронні грошові перекази;
- агентські послуги для накопичувальних пенсійних фондів і страхових компаній по заохоченню клієнтів і висновку договорів.

Співвідношення традиційних і нових послуг у структурі прибутків за 2000 – 2004 р. змінилося:

- в 2000 р. на частку традиційних послуг припадало 88% усіх прибутків, а на нові послуги – 12%;
- у 2004 р (кінець) – частка нових послуг зросла майже в 3 рази і склала 35%, а частка від традиційних прибутків – склала 65% усіх прибутків.

У 2005 – 2010 р. передбачається вирішувати задачу по нарощуванню нових високотехнологічних послуг шляхом:

- становлення національної міжбанківської системи платіжних карток шляхом обслуговування поштової платіжної картки на базі власної мережі банкоматів і POS-терміналів;
- удосконалювання системи «електронний уряд» шляхом упровадження Інтернет-технологій у відділеннях поштового зв'язку для доступу населення і суб'єктів економіки до інформаційних ресурсів і соціально-значимих послуг;

- розвитку ринку цінних паперів для створення пунктів по наданню трансфер-агентських послуг, де будуть реєструватися угоди з цінних паперів для юридичних і фізичних осіб;
- розвитку малого підприємництва.

Національна платіжна картка призначена для здійснення безготівкових платежів усередині країни і дозволить охопити ринок дрібних платежів у роздрібній торгівлі.

Крім того, дана картка є багатофункційною, тобто, на ній дається можливість розмістити різноманітні платежі і неплатіжні додатки для впровадження і розвитку системи «електронний уряд».

Через Інтернет-сайт реалізований проект з продажу продукції філателії і «Інтернет-підписки».

З огляду на зростаючу популярність стільникового зв'язку планується надання поштових і фінансових послуг за допомогою безпроводного зв'язку – відправникам і одержувачам поштових відправлень буде направлятися електронне повідомлення про прибуття і доставку поштового відправлення.

Подальший розвиток поштово-ощадної системи пов'язаний з розвитком її як фінансового посередника на агентських началах між банками і суб'єктами з кредитування – у реалізації проекту «Мікрокредит» з видачі і погашенню мікрокредитів, наданого малозабезпеченим верствам населення, що мешкає переважно в сільській місцевості.

У табл. 2.3 і 2.4 подані основні напрямки фінансування і структура ресурсів з розвитку поштового зв'язку Казахпошти в 2000-2004 р.

Таблиця 2.3 – Обсяги і напрямки фінансування Казахпошти в 2000-2004 р., (млн. тенг)

Напрямок інвестицій	Кредити комерційних банків	Засоби республіканського бюджету	Облігаційна позика	Разом	Питома вага, %
1. Інформатизація поштово-ощадної системи:					
комп'ютеризація поштового зв'язку	242,3		204,5	445,8	14,62
інформаційна корпоративна мережа	37,1	141,2		178,3	5,85
Корпоративна інформаційна система			576,7	576,7	18,92
2. Модернізація поштових технологій і розвиток поштової безпеки	313,1	501,9	631,8	1446,8	
3. Розвиток інфраструктури в сільській місцевості		400,0		400,0	
Разом	592,5	1043,1	1413,0	3048,6	100

Таблиця 2.4 – Структура ресурсів АТ «Казпошта»

Найменування	Усього	У тому числі на селі, %
Виробничо-фінансові		
Кількість поштових офісів, од.	3439	81,9
Кількість автотранспорту, од.	1263	28
Кількість поштових вагонів	49	100
Обсяг поштових послуг, млн. од.	192,0	43,3
Обсяг фінансових послуг, млрд. тенгі	16,9	70,2
Людські:		
Число зайнятих, чол.	17792	47,3
Охоплення населення стаціонарними поштовими відділеннями, тис.чол.	11430	39,7

У 2000 – 2004 р. біля 39,4% засобів були спрямовані на розвиток поштово-ощадної системи і більше 13% направилися на розвиток інфраструктури в сільській місцевості. Внаслідок цього більш, ніж 70% нових послуг (фінансових) були надані у сільській місцевості.

Поштово-ощадна система формувалася протягом 2000 – 2003 р. – була створена відповідна нормативно-правова база, що дозволила національному оператору зв'язку одержати ліцензію Національного банку Республіки на здійснення окремих видів банківських операцій. Завершено перший етап комп'ютерного оснащення на міському і районному рівнях.

2.2.3. Білорусія

Пошта виконує найважливішу соціальну функцію, надаючи послуги по усій території країни за тарифами, установленними державою.

Відповідно до Закону «Про поштовий зв'язок» Республіканське унітарне підприємство «Белпочта» забезпечує безперебійну роботу з надання послуг юридичним і фізичним особам. У поштовому зв'язку працюють більш 30 тис. робітників, мережа ВЗ складає 3783 одиниць, із них 3016 у сільській місцевості; на одне ВЗ припадає 54,9 км² території, а середнє число жителів складає 2590 осіб.

Поряд з основними послугами загального користування пошта робить біля 40 непрофільних послуг, таких як:

- страхування; банківські (у т.ч. у сільських ВЗ послуги по вкладних операціях /депозитам). Такі послуги надають 1846 або 61% сільських ВЗ;
- каталожна торгівля (пересилка і довірення замовлень за каталогами іноземних і вітчизняних фірм);

- пересилка замовлень на проявлення фотоплівки і друк фотографій, побутові послуги, ксерокопіювання і сканування, ламінування і переплітання, доставка подарунків, квітів;

- реалізація немаркованої і філателістичної продукції, друкарських засобів масової інформації, товарів народного споживання, бланків суворої звітності для підприємців, магнітних карт (РУП «Белтелеком», експрес-оплати, Інтернет-карти), проїзних квитків і талонів, лотерейних квитків і т.д.;

- дилерські послуги для операторів мобільного зв'язку (чотирьох), що діють на території країни.

Світовий ринок зв'язку з кожним роком стає більш конкурентним і різноманітним, відбувається бурхливий ріст електронних засобів зв'язку, при якому факс, електронна пошта, інтерактивний зв'язок й інші види електронного обміну інформацією розвиваються більш швидкими темпами, ніж фізична пошта.

Працюючи в умовах жорсткої конкуренції для забезпечення високої якості обслуговування за принципом «швидкість, надійність, доступність», у поштовому зв'язку проводиться технічне переоснащення технологічних процесів, робочих місць, систем керування виробництвом, що дозволяє впроваджувати нові послуги і більш зроблені технології. У операторів поштового зв'язку встановлюються сучасні комп'ютерні системи, поштово-касові термінали, касові підсумовуючі апарати нового покоління, персональні комп'ютери, копіювальні апарати і т.д. Впроваджено 2570 сучасних спеціальних касових систем на базі поштово-касових терміналів.

Продовжує розвиватися послуга з обміну електронними грошовими переказами, у т.ч. і на міжнародному рівні. У 2005 р. у структурі грошових переказів електронні склали 20 %. Електронні перекази пересилаються – обмінюються з країнами – Росія (через Міжнародну фінансову систему ВПС), Казахстан, Азербайджан, Вірменія, Молдова.

У 2005 р. організовано: прийом електронних платежів; обслуговування держателів банківських пластикових карток (у 2006 р. кількість таких робочих місць складе 1550); створена інформаційно-технологічна мережа пошти.

Розширення спектра послуг з прийому платежів здійснюється за такими напрямками:

- модифікація існуючих послуг;

- надання принципово нових послуг, пов'язаних із посиленням конкуренції між поштою, банками і небанківськими кредитно-фінансовими організаціями з прийому платежів на користь третіх осіб і поява нових сегментів фінансового ринку;

- розвиток допоміжних послуг і додаткових сервісів.

З огляду на повсюдне і масове поширення банківських пристроїв самообслуговування (банкоматів, інфокіосків), очевидно, що вихід на новий якісний рівень у питаннях прийому платежів неможливий як без чисто кількісного росту використовуваних поштою пристроїв самообслуговування, так і без постійного розвитку і модифікації функціональних можливостей самого поштового інфокіоску, розширення спектра доступних послуг.

У РУП «Белпочта» розроблена і впроваджена технологія прийому платежів за допомогою пристроїв самообслуговування («інфокіосків») з оплатою за послуги за допомогою пластикової банківської картки (у 2005 р. встановлено 26 таких кіосків, у 2006 р. – ще 100). Розроблено програмне забезпечення з прийому платежів за допомогою Інтернету.

Таким чином, створення пристроїв самообслуговування, як одна з задач комплексної автоматизації технологічних процесів в ВЗ, включає:

- організацію універсальних робочих місць операторів зв'язку з наданням клієнтам послуги за принципом одного вікна; надання клієнтам максимальної кількості послуг на пристроях самообслуговування (інформаційно-платіжних терміналах пошти);

- розширення спектра послуг, що робляться поштою за рахунок застосування нових Інтернет-технологій.

Основна область використання інформаційно-пластикових терміналів пошти:

- прийом платежів на користь третіх осіб, у т.ч. за принципом єдиного особового рахунка;

- оформлення електронних переказів;

- оплата замовлень у Інтернет-магазині РУП «Белпочта»;

- оформлення замовлень по підписці на періодичні видання;

- прийом платежів від фізичних осіб у рахунок погашення кредитів на користь банків;

- керування клієнтом своїм рахунком;

- робота з інформаційно-довідковою системою пошти.

У РУП «Белпочта» розроблені і розробляються комплекси програмних забезпечень:

- програмне забезпечення з прийому платежів на користь третіх осіб – дозволить сформулювати для платника на основі електронних баз декількох постачальників послуг єдиний загальний рахунок, у який увійдуть платежі за усі види послуг – тобто, оплата усього комплексу послуг в одному місці за одну технологічну операцію й одержати чек із розшифровуванням по кожній послугі;

- програмне забезпечення «Сервер оплати послуг» - надання клієнтам можливості зробити оплату на користь постачальників послуг і одержати пенсію або грошовий переказ у будь-якому відділенні поштового зв'язку;

- система спостереження за вихідними і вхідними міжнародними посилками, що реєструються поштовими відправленнями на національному рівні;

- система моніторингу автотранспортних засобів;

- моніторинг нормативу служби письмової кореспонденції з застосуванням електронних тест-листів.

Пріоритетними напрямками розвитку поштового зв'язку Республіки Білорусія на 2006-2010 рр. є:

- підготування РУП «Белпочта» до діяльності в умовах приєднання Республіки Білорусія до ВТО. З метою підвищення конкурентноздатності і створення порівняльних переваг підприємства

в умовах лібералізації ринку кур'єрських послуг і можливої подальшої лібералізації ринку послуг поштового зв'язку, заплановане ребалансування тарифів на послуги поштового зв'язку загального користування, розробка пропозицій до національного митного законодавства в частині забезпечення прискорення процедури митного оформлення міжнародних поштових оформлень;

- розвиток системи корпоративної логістики в Мінську, обласних, районних центрах і великих містах Республіки;
- розвиток сегмента послуг прискореної пошти;
- модернізація традиційних поштових послуг і впровадження нових на основі застосування інформаційних технологій (перехід від торгівлі на пошті до торгівлі поштою; впровадження нових безпапірових технологій виплати пенсій, компенсацій і допомоги; розвиток сегмента електронних грошових переказів і т.п.);
- розвиток сегмента поширення друкарських засобів масової інформації;
- поліпшення якості обслуговування;
- подальший розвиток банківських послуг, що робляться населенню в сільських відділеннях поштового зв'язку;
- розширення робіт з організації оплати послуг по безготівковому розрахунку з використанням банківських пластикових карток;
- надання дилерських послуг у відділеннях поштового зв'язку;
- впровадження сучасних Інтернет-технологій для віддаленого обслуговування клієнтів.

Для цих цілей проводиться безупинне навчання персоналу (обласні курси підвищення кваліфікації і курси при Вищому коледжі зв'язку), оцінка діяльності персоналу шляхом проведення атестації, моральна і матеріальна мотивація праці.

2.2.4. Росія

З розпадом Радянського Союзу, початком економічних реформ, погіршенням ситуації в економіці обсяги послуг зв'язку, особливо поштового зв'язку, різко скоротилися. В умовах лібералізації економіки країни, в т.ч. і галузі зв'язку, з'явилися на ринку послуг зв'язку конкуренти – недержавні оператори. Тому в цих умовах, для забезпечення стійкої роботи на ринку поряд з наданням традиційних універсальних послуг зв'язку, необхідно впроваджувати нові нетрадиційні послуги – платіжного, фінансового й інформаційного характеру.

У цих цілях потрібно було істотне реформування галузі зв'язку як в управлінсько-організаційному, так і у технічному відношенні.

Зокрема, в Росії у 2001 р. була прийнята Концепція реструктуризації організацій поштарсько-федерально-поштового зв'язку.

Основними цілями реструктуризації організацій поштарсько-федерально-поштового зв'язку повинні стати:

- забезпечення на всій території Росії без істотних дотацій з боку держави гарантованого і якісного надання універсальної послуги;

- значне розширення спектра поштових послуг і підвищення їхньої якості;
- створення сучасної ефективної поштової інфраструктури Росії, що сприяє розвитку торгових відношень між бізнесом і населенням (B2C), бізнесом і бізнесом (B2B);
- забезпечення адекватної прибутковості капіталовкладень, підвищення інвестиційної принадності федерально-поштового зв'язку;
- підвищення соціальної захищеності робітників поштового зв'язку Росії.

У ході реструктуризації передбачається вирішити такі основні задачі:

- відокремити функцію ведення господарської діяльності в сфері поштового зв'язку від функції державного регулювання;
- централізувати господарське керування державною поштою в рамках однієї юридичної особи;
- створити організаційну структуру, що забезпечує оптимальні умови для зростання доходів і підвищення ефективності роботи федерального поштового зв'язку;
- забезпечити високопрофесійне керування федеральним поштовим зв'язком і її основними бізнес - підрозділами;
- розробити і реалізувати програму масштабного удосконалювання операційної діяльності і підвищення комерційної спрямованості поштарсько-федерально-поштового зв'язку.

При проведенні реструктуризації повинні дотримуватися такі основні принципи:

- забезпечення безперервності діяльності поштового зв'язку на всій території Росії;
- державне регулювання і зберігання державного контролю над монопольним сегментом пошти;
- максимальне задоволення потреб клієнтів;
- зниження сукупних народо-майнових витрат на поштовий зв'язок;
- забезпечення прозорості фінансової діяльності;
- поетапність і високі темпи проведення реструктуризації.

Для реалізації цілей і задач реструктуризації організації поштарсько-федерально-поштового зв'язку передбачається створити єдину юридичну особу – федеральне державне унітарне підприємство (ФДУП) «Пошта Росії».

Консолідація поштового зв'язку в рамках однієї юридичної особи дозволить істотно підвищити якість послуг, оптимізувати бізнес процеси, централізувати фінансові потоки, підвищити інвестиційну принадність галузі і державної пошти як роботодавця, а надалі – перетворити ФДУП «Пошта Росії» в АТ із зберіганням контролю держави.

Реструктуризація федеральної пошти може бути здійснена протягом 3-4 років.

Підготовчий етап включає визначення потреб джерела фінансування програми реструктуризації, планування структури керування утворюваного ФДУП «Пошта Росії» за кожним напрямком бізнесу і за географічними

ринками, пошук і підготовка вищих управлінських кадрів і фахових спеціалістів, розробку програми послідовної передачі функцій, майна і перевodu персоналу в утворюване ФДУП «Пошта Росії», планування першочергових інвестиційних проєктів і модернізацію «Портфеля» продуктів і послуг.

На другому етапі передбачається установи ФДУП «Пошта Росії», проведення основних кадрових призначень, передача функцій, майна, перевод персоналу з існуючих ДУ в ФДУП і їхню ліквідацію, налагодження роботи федеральної пошти в умовах нової структури.

У цей же період планується запустити першочергові інвестиційні проєкти, провести модернізацію «Портфеля» продуктів і послуг, проробити і проаналізувати сценарій акціонування, внести зміни у нормативно-правову базу: ФЗ «Поштового зв'язку», програму приватизації, інші закони і нормативно-правові акти.

У ході третього етапу намічається реорганізація ФДУП в ВАТ «Пошта Росії» із передачею контрольного пакета державі, розробка і реалізація програм мотивації управлінських кадрів і соціального партнерства для персоналу, реалізація довгострокових програм розвитку (удосконалювання операційної діяльності, ріст комерційної спрямованості, розвиток бізнесу).

В останні роки в поштовому зв'язку Росії відбулися серйозні зміни в номенклатурі наданих послуг. У загальному обсязі прибутків основну частину (більше 33%) складають прибутки від комерційної і нетрадиційної діяльності послуг поштового зв'язку – біля 32% і поширення преси 10%.

Розвиток нетрадиційних послуг має ряд позитивних тенденцій: домінує торгівля – більше половини суми прибутків, збільшилася питома вага прибутків від прийому комунальних, муніципальних платежів і послуг електрозв'язку.

У 2001 р. ріст прибутків від прийому платежів склав 73%, від послуг електрозв'язку збільшився майже в 2,5 рази, поширення страхових, пенсійних і інших полісів збільшилося в 2 рази, цінних паперів на 83%, прийом внесків від населення по договорах із банками в 5,3 рази.

Стрімке зростання віртуальної економіки, що спостерігається в усьому світі, електронний бізнес, торгівля, письмо, пошта, платіж, економічна стабілізація, що сприяє підвищенню платоспроможності населення, створили масу сприятливих можливостей для пожвавлення роботи галузі зв'язку, у т.ч. поштової, із погляду впровадження нових послуг і забезпечення їхнього поширення у всі населені пункти регіонів країни. Серед впроваджених в останні роки послуг можна виділити обмін поштовими переказами з усіма країнами СНД, країнами Балтики, Швейцарії.

Самий активний розвиток одержують гібридні послуги, що сполучають традиційні поштові і нові інформаційні технології (гібридний лист, прискорені грошові перекази ПКД, роздруківка і доставка рекламних щитів, прийом усіх видів платежів, підписка через Інтернет, прийом внесків від населення й інші фінансові послуги, електронна комерція і т.д.). Увага до прискореного і широкого поширення послуг гібридної пошти визначається прийнятою програмою розвитку «Кибер Листа», в основі якої передбачається комплексне

використання пунктів колективного доступу (ПКД) і автоматизованої системи гібридної пошти.

У силу того, що Ощадбанк Росії згортає мережу нерентабельних філій у невеличких населених пунктів, особливо сільської місцевості, залишається незадоволеною потреба «покласти гроші на книжку». Таким чином, звільняється ніша на ринку банківських послуг, яку можна зайняти без конкурентної боротьби.

На сьогоднішній день пошта вийшла на такий рівень, коли резерви мережних систем дозволяють не просто автоматизувати існуючі технологічні процеси, але і дають можливість робити на їхній базі нові послуги без значних капітальних вкладень. Одним із прикладів є впроваджена в УФПЗ Свердловської області технологія по прийому у відділеннях зв'язку внесків населення з наступним зарахуванням на особовий рахунок клієнта в Катеринбурзькій філії «Связь-Банк». Основою її є успішно експлуатована в області АІТС «Прискорені грошові перекази» розробки ЦАІТС ПЗ. Дана технологія дозволяє передавати інформацію про прийняті внески по телекомунікаційних мережах загального користування. Від несанкціонованого доступу на всьому шляху проходження вона захищена електронним підписом і засобами криптографії.

Прискорені грошові перекази у Свердловській області здійснюються з грудня 1998 р., а прийом внесків населення – із липня 1999 р. За три роки не було жодного випадку втрати інформації, або порушення прав доступу. За даний період у плановому порядку в системі тричі змінювалися не тільки всі ключові параметри, але і структура формування паролів.

Обслуговування депозитних рахунків громадян. Для здійснення угоди банк використовує публічну оферту, а також письмову форму договору з клієнтом про внесок. Оферта являє собою бланк, розміщений у загальнодоступному місці поштового відділення, завірений печаткою і підписом керуючої філії. Клієнт вправі прийняти умови публічної оферти банку, у якій закріплюється процентна ставка, термін розміщення грошей на внеску, максимальна сума, термін дії оферти, порядок виконання клієнтом умов і т.д. Причому умови такі, що з моменту надходження грошей набирають сили грошові зобов'язання банку. Документом, що підтверджує згоду вкладника, є квитанція про зроблений поштовий переказ, у талоні якого зазначений номер оферти. При одержанні переказу банк відкриває рахунок на ім'я клієнта і розміщає там отриману суму. Оформлення внеску завершується відправленням клієнту листа з договором про банківський вклад. По закінченні терміну дії договору банк закриває депозитний рахунок і спрямовує поштовий переказ на суму закриття внеску за зазначеною адресою.

Розрахункове обслуговування юридичних осіб. Відкриття розрахункового рахунку клієнту й оформлення необхідних документів провадиться в порядку, встановленому банком. Додатково до основного договору ще укладаються такі, що стосуються розрахунків у системі «клієнт – банк» і «пошта – банк». При подібній формі обслуговування касові операції здійснюються безпосередньо поштовим підприємством, що приймає кошти від клієнта з

умовою оформлення у встановленому порядку на розрахунковий рахунок у філії «Зв'язок-Банк». Для забезпечення своєчасної видачі грошей клієнтам банк використовує касові заявки, що регламентують видаткові операції.

Розрахункове обслуговування фізичних осіб. Така форма розрахунку припускає використання клієнтом банківської пластикової картки. По ній пошта здійснює операції видачі готівки, а також трансфертів на рахунки комунальних служб. Розрахунки забезпечуються технологічною базою процесінгового центру філії «Зв'язок-Банк». Відношення між УФПЗ і банком регулюються договором від 15.11.99 р., розроблені правила надання послуги «Банківський переказ», угода про електронний обмін інформацією з каналів зв'язку, порядок взаєморозрахунків.

Наприклад, у Свердловській області в 2002 р. банківські послуги надають 23 філії УФПЗ (533 відділення поштового зв'язку). Все це супроводжується процесом навчання поштових робітників безпосередньо на місцях. Його проводять спеціалісти «Зв'язок-Банк» і УФПЗ із довіренням кожному відділенню поштового зв'язку комплекту необхідних для роботи документів і інформаційного матеріалу. На 2002 р. складений графік впровадження послуги в 25 філіях за результатами роботи з розрахунків із фізичними особами за 2001 р.: обслужено 2216 операцій із депозитними рахунками; 1067 вихідних переказів на суму 6 млн.руб. і 1149 вхідних на суму 7,1 млн.руб.; прибутки пошти склали 56,8 млн.руб. Достатньо скромні показники пояснюються тим, що система поки не прийнята в експлуатацію і працює в досліному режимі, немає належного рекламного забезпечення і просування послуги. Тому варто прискорити державне прийняття технології і її широке застосування. Крім того, запропонована технологія легко трансформується в систему контролю проходження накладеного платежу і розрахунків за товари, придбані в Інтернет-магазинах.

Одним із пріоритетних напрямків, що бурхливо розвиваються у діяльності галузі зв'язку, особливо поштового, є надання послуг, пов'язаних з інформаційними технологіями, що забезпечує розвиток так названого електронного бізнесу. Число Інтернет користувачів постійно збільшується.

Проте ще невеличка частина населення через низьку купівельну спроможності може придбати комп'ютери, тоді як, наприклад, у Скандинавських країнах вже в 2000 р. більше половини жителів володіли ПК і практично усе населення має регулярний доступ в Інтернет.

Найбільш оптимальним рішенням у цих умовах є розвиток пунктів колективного доступу (ПКД) на базі структурних підрозділів оператора зв'язку, що забезпечує доступність усіх видів послуг – традиційних і нетрадиційних; притягнення нових клієнтів, змінять імідж вітчизняного зв'язку. Послуга доступу в Інтернет розцінюється як загальногалузева, тому усі ПКД повинні мати однакове устаткування й оформлення. Намічається ці ПКД відкривати у всіх регіонах країни, включаючи сільську місцевість. Для розвитку мережі ПКД вирішуються питання взаємодії між собою телекома і пошти. Привертаючи клієнтів, ПКД при правильній маркетинговій політиці сприяють збільшенню прибутковості універсальних послуг.

За конкурентними параметрами електронна форма пересилки переказів більш приваблива для клієнтів. Для банків це з'явилося заставою «захоплення» частини ринку і поштового зв'язку, особливо в області пересилки грошових сум понад 500 руб. Показники конкурентноздатності організацій, що надають послуги «Електронний грошовий переказ», подані в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Показники конкурентноздатності організацій, що надають послуги «Електронний грошовий переказ» (за даними Росії)

Організації і їхні послуги	Тарифи від суми переказу, %	Швидкість пересилання	Інші конкурентні переваги
організації Федерального поштового зв'язку			Розвинена мережа відділень поштового зв'язку, державна гарантія, надійність, ділова репутація, розташування в місцях найбільшого попиту
– поштовий переказ	6-7	14 днів	
– електронний переказ	5-6	2-72 години	
– телеграфний переказ	7-8	24-72 години	
Ощадбанк Росси	2-4	1-3 дні	Єдина банківська перевага, безпаперова технологія, перекази за кордон без втрат на конвертацію
Western Union	4-13	15 хв.	
Money Gram	3-20	15 хв.	

Основною перевагою поштового зв'язку є розвинена мережа відділень і пунктів зв'язку, але в часі пересилки і за цінами перевагу мають конкуренти.

Основні техніко-економічні і якісні показники системи електронної передачі грошових переказів наводяться на рис. 2.4 і 2.5.

У зв'язку з розвитком інформаційних технологій виникла нова система передачі грошових переказів за допомогою електронних систем: MoneyGram, Western Union. Це дозволило включити переказ грошових коштів фізичних і юридичних осіб в систему фінансових послуг. При цьому ця система електронних переказів забезпечила розвиток конкуренції не тільки з класичною системою поштових грошових переказів, але й забезпечила розширенню об'єктів, здійснюючих переказні операції, – банки та приватні компанії на основі ліцензій.

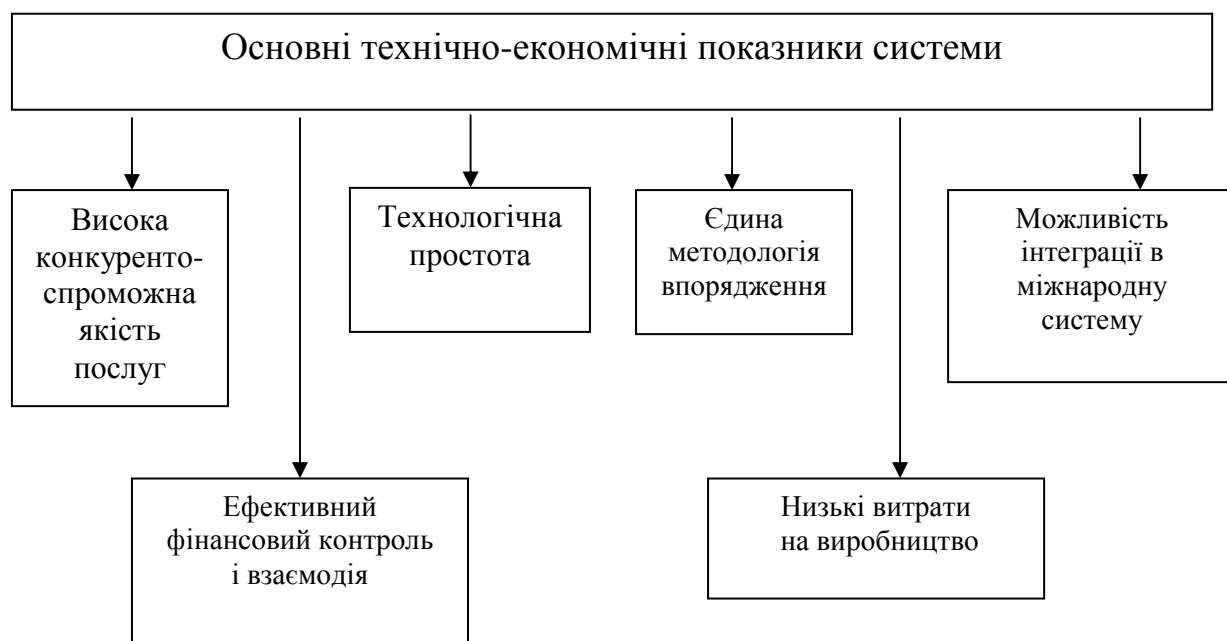


Рисунок 2.4 – Основні техніко-економічні показники електронної системи поштових переказів

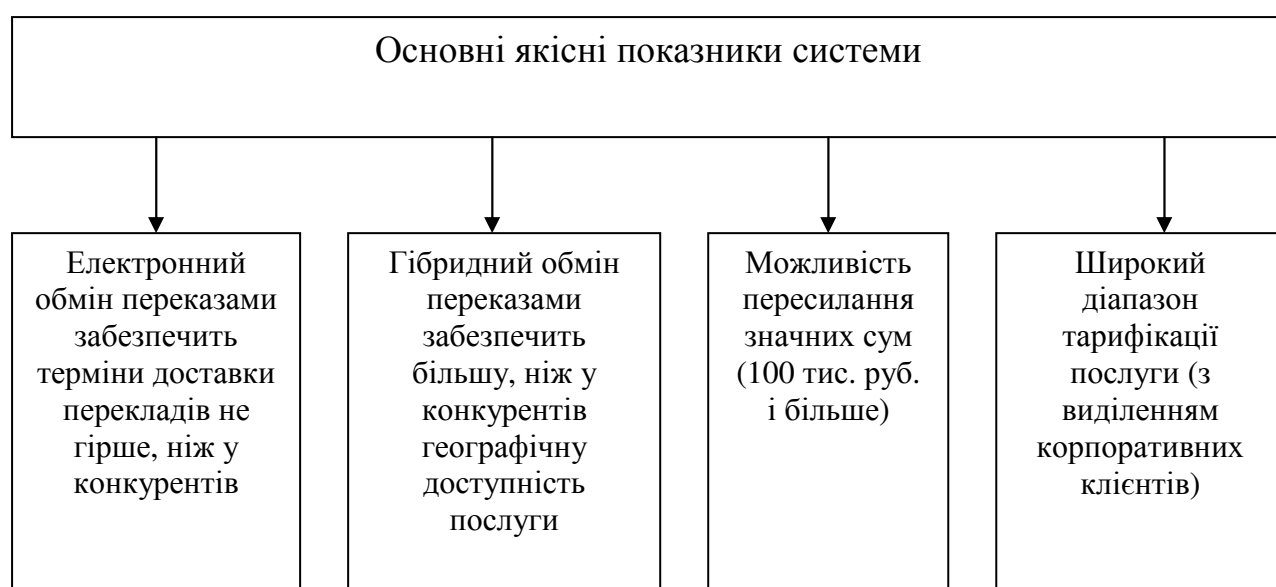


Рисунок 2.5 – Основні якісні показники електронної системи поштових переказів

Введення електронного принципу переказу коштів дає можливість скоротити використання паперового носія інформації, значно прискорити доставку, зменшити витрати на пересилку й опрацювання бланків переказів і інших документів. В остаточному підсумку, завдання полягає в тому, щоб

впроваджувати систему електронних переказів із меншими початковими витратами на устаткування і більш низькими поточними експлуатаційними витратами.

Функціональна надійність і безпека системи дозволила підняти планку суми переказу. Обсяг переказів у значній мірі залежить від росту пунктів прийому. Перекази на суму понад 300 руб. у системі електронних переказів займають 60%, а в традиційній системі – 30%. Середня сума переказу складає 2000 руб., що в сім разів вище, ніж у традиційній системі.

Довіра і збільшення суми до пересилки по електронній пошті забезпечується впровадженням мінливого тарифу, що складає від 2 до 5 % у залежності від суми переказу. Організаційно-технічні можливості дозволяють вручити грошовий переказ протягом 1 – 2 годин.

Таким чином, впровадження інформаційних технологій для пересилки грошових переказів, забезпечуючи такі заходи як технологічна простота, низькі експлуатаційні витрати (ці витрати не перевищують 0,5 руб. на один електронний переказ), ефективність фінансового контролю і взаємодії, дає всі підстави для удосконалювання наявних і розвитку нових інформаційно-фінансових послуг.

При цьому треба відзначити, що ріст ефективності системи електронних грошових переказів стримується, в основному, повільним ростом кількості залучених об'єктів і слабого рекламування послуг на місцях.

Для більш суттєвого підвищення ефективності використання інформаційних технологій, електронізації в системі відпрацьовування переказів і інших платіжно-фінансових операцій, необхідно забезпечити розширення ринку дії від національної системи до інтеграції з міжнародними платіжними системами ближнього і дальнього зарубіжжя як у технічному, так і в організаційному відношенні.

У системі зв'язку Росії широко вивчається й одержує розвиток так називана система «Пошта-банк» по наданню деяких банківських послуг – по заощадженню коштів і здійсненню мікрокредитування.

Подальший розвиток і розширення зони обслуговування одержала послуга з прийому усіх видів комунальних платежів, плати за навчання, дітсади і т.д. шляхом організації ділянок по виконанню цих операцій не тільки в самих підрозділах зв'язку, але і на промислових підприємствах, сільськогосподарських об'єктах, удома. Це забезпечується таким головним аргументом як велика чисельність листонош, що роблять послуги споживачам, а також такими перевагами зв'язку як широка мережа відділень зв'язку, доставка рахунків за комунальні послуги, послуги електрозв'язку вдома, прийом оплати в будь-якому відділенні зв'язку і вдома, своєчасне перерахування сум постачальникам послуг.

Як відомо, основною конкурентною перевагою зв'язку є наявність розгалуженої мережі підрозділів зв'язку, і основною задачею є ввести кожне відділення зв'язку в точку прибутковості, а де неможливо – у точку беззбитковості. У цьому випадку застосування нових технологій, що дозволяють автоматизувати ручну працю, дає найкращий ефект, тому що це дає

можливість впроваджувати і нові послуги – особливо фінансові – платіжного характеру.

До таких послуг відносяться видача готівки за допомогою поштових банкоматів по будь-яких пластикових картках, крім карток ощадбанку. По таких пластикових картках обслуговуються робітники зв'язку (зарплата і пенсія); одержувачі аліментів і соціальних виплат; люди, що працюють на великих підприємствах і одержують постійно поштові перекази (студенти).

У 2005 році налагоджена експлуатація пластикових карт «Пошта Росії», використовуваних пенсіонерами для оплати ними в мережі магазинів «Альянс» товарів до моменту одержання пенсії, заплативши за покупки картою в межах ліміту - 500 руб., тобто вони одержують від магазину «овердрафт» у межах ліміту. Ця послуга може бути конкурентною перевагою зв'язку в боротьбі з банками за пенсії в великих містах.

З впровадженням інформаційних технологій разом із Пенсійним фондом розробляється система видачі кожному пенсіонеру роздруківки, у якій указується за який період видана пенсія і які включені в ній доплати.

Дуже важливою послугою – фінансовою є впровадження оплати за мобільні телефони. Технологія оплати гібридна. Клієнт заповнює договір – це бланк розміром із чверть листа А4 – і віддає його разом із грошима оператору. Оператор відділення зв'язку по телефону зв'язується з поштамтом і диктує всі реквізити. Оператор поштамту вводить всю інформацію в систему, і у клієнта через 15 – 20 хвилин поповнюється рахунок. Там, де ОС не телефонізовані, оператору ОС видається стільниковий телефон. Послуга ця користується попитом, особливо тим, що вона доступна у всіх точках регіону – і в містах і в селі. Прибуток оператор зв'язку від такої операції одержує в розмірі 4 % від суми поповнення рахунку. Цей розмір залежить від оператора мобільного зв'язку. Наприклад, у Нижегородській області цю послугу надають усі ОЗ. Середньомісячний оборот складає 7,15 млн. руб., а, отже, прибуток у середньому на місяць за цю послугу одержують 286 тис. руб.

Велика увага в Росії приділяється розвитку і поширенню послуги - прийому платежів на користь третіх осіб. Це платежі за комунальні послуги, електроенергію, послуги електрозв'язку, навчання (музичні, художні, спортивні школи), утримання дітей у дитячому садку, користування домофоном, телефоном, кабельне телебачення, обмін і купівля житла, медичний огляд і т.п.

Прийом комунальних платежів від населення почали здійснювати в 1994 р, що було викликано різким зниженням обсягу наданих послуг зв'язку.

Прийом платежів за житлово-комунальні послуги здійснюється з урахуванням діяльності на цьому сегменті ринку Ощадбанку (приймає платежі за тарифом 2% від суми в містах, 1,5% – у сільській місцевості).

Про прийом платежів були звістки через ЗМІ – реклами, розробляються і доставляються за адресною і безадресною системою рекламні листівки. Прийом різноманітних видів платежів здійснюється в усіх відділеннях поштового зв'язку відповідно до укладених договорів із постачальниками послуг. Вартість платежів (якщо відсутній договір) 3% від його суми (не нижче 7 руб. за одну послугу) з оплатою самим клієнтом.

Прибутки від прийому комунальних платежів збільшилися, так по Самарській області: за 1998 - 2005 р. із 9,5 млн. руб. (1998 р.) до 113,5 млн. руб. (2005р.), тобто майже в 12 разів. У загальній сумі прибутків вони складають 12% (2005 г), при цьому листоноші надають цю послугу вдома. Відкриваються пункти з прийому платежів біля прохідних великих промислових підприємств (прибутки ОС складають 725,8 тис. руб., у тому числі по робочому місцю оператора в промпідприємстві - 304,8 тис. руб., тобто 42%).

Для клієнтів – одержувачів платежів пропонується:

- своєчасне перерахування коштів;
- надання інформації про прийом платежів на паперовому або електронному носії;
- можливість стягування штрафів (пені) із неплатників;
- доставка рахунків – квитанцій в адреси фізичних осіб.

Для клієнтів, що здійснюють платежі передбачається:

- можливість оплати рахунків у будь-якому відділенні поштового зв'язку, незалежно від району проживання;
- прийом платежів вдома за телефонними заявками (при прийомі платежу вдома стягується тариф у розмірі 4 руб. 15 коп.);
- прийом листоношами платежів вдома при доставці поштових відправлень, пенсій, допомоги, а від робітників організацій – у офісі при доставці кореспонденції.

З метою автоматизації процесу встановлюються поштово-касові термінали. Розроблено програмне забезпечення, що дозволяє оперативно працювати з базами даних особових рахунків постачальників послуг, вносити в загальну базу даних, минаючи ручну працю, опрацьовувати її і, при необхідності, передавати на магнітному носії.

Росте кількість організацій, що уклали договори на прийом платежів від населення (так у Самарській області виростили з 15 у 1998 р. до більш 300 на кінець 2005 р.). З огляду на інтереси клієнтів, пошта співробітничає не тільки зі значними, але і з невеличкими організаціями.

Пошта значно потіснила Ощадбанк на ринку прийому комунальних платежів. Так у Самарі більше 65% усіх платежів міста проходять через пошту, у Сизрані – більше 80%.

У Самарській області у загальній сумі прибутків 2005 р. є прибутки від реалізації послуг:

- від прийому платежів складають 12%;
- у цілому питома вага фінансових послуг (грошові перекази, виплата пенсій, прийом комунальних платежів, прийом плати за послуги електрозв'язку, інкасація коштів, прийом інших платежів) дорівнює 62%;
- питома вага прибутків від прийому комунальних платежів в обороті від надання фінансових послуг склала 19,8%.

Основними задачами по прийому платежів є:

- забезпечення стандарту якості надання послуги; установлення довгострокових взаємовідносин із контрагентами на основі взаємної поваги;

- підвищення рівня сервісу Системи збору платежів (забезпечення оперативності розрахунків із контрагентами, точності і повноти звітів);
- впровадження пакета прикладних програм і оснащення відділень зв'язку пристроями інформаційної технології;
- удосконалювання формування системи фінансової звітності;
- формування електронного реєстру прийнятих платежів;
- продовження роботи з організації робочих місць по прийому платежів у великих організаціях.

На початку квітня 2006 р. у Москві відбулася п'ята міжнародна конференція «Mail Order in Russia», присвячена дистанційній торгівлі, на якій крім питань організації, розвитку й участі Пошти в дистанційній торгівлі були розглянуті питання розвитку платіжних систем – тобто питання, пов'язані з наданням фінансових послуг.

Були заслухані повідомлення представника Казпошти про розвиток поштово-ощадної системи країни.

Росія презентувала спільний продукт по споживчому кредитуванню з банком Русфінанс, 100% якого належить французькому банку SGS. Суть цього проекту (працює з 2004 р.) у тому, що пропозиція направляється за допомогою директ-мейл по адресній базі, а у відповідь надходять заявки з паспортними даними, необхідними для одержання кредиту. Адже поштою, як було замічено, можна продавати не тільки товари (дистанційна торгівля), але і послуги фінансового характеру.

ВАТ АКБ «Зв'язокбанк», маючи 33 філії у всіх великих містах Росії, робить широкий спектр послуг, і з ним співробітничать європейські і російські посилторгові компанії. У основі нового запропонованого проекту «переказ Каталожний» лежить комплексне використання двох технологій: єдиної системи поштових переказів ФГУП «Пошта Росії» і власне банківської.

«Русславбанк» – впроваджує систему, що вирішує задачу прискорення просування коштів, що дуже важливо для бізнесу дистанційної торгівлі. Відзначають, на жаль, що Росія – країна розрахунків готівкою. Тільки 10% населення мають банківські картки, ще менше ними користуються в повсякденному житті. Більшість розрахунків за покупки провадиться готівкою кур'єру при доставці.

Система CONTACT у Росії є альтернативою розрахунків готівкою і передоплатою за товар, що немаловажно для розвитку бізнесу. Термін пересилки переказу складає від 1 хвилини в поточному операційному вікні. За 5 років обсяги періодів зросли в сотні разів, і склали в 2005 р. біля 1 млрд. дол. Має система 1755 пунктів у 72 регіонах Росії (охоплює 432 міста) і 26 тис. у 76 країнах світу. У Систему ввійшли 300 банків – такі як «Уралсиб», «Альфа-банк», «Хоум-кредит», «Русфінанс» і ін. Це єдина система, що одержала сертифікат стандарту ISO 9001:2000.

При визначенні можливості участі Пошти на ринку надання послуг, пересилки повідомлень, стає питання про ступінь монополізації з точки зору видів, розміру, ваги повідомлень, а, отже, і вартості пересилки. «Нехай буде монополія, але при цьому держава повинна визначити, скільки це повинно

коштувати. У клієнта ж повинно залишатися право вибору: йти на пошту або до ліцензованого недержавного оператора. А в цьому виборі немаловажну роль, а можливо головну, грає *якість* – виконання принципу: «швидкість, надійність, доступність».

Світовий досвід розвинених країн свідчить про те, що надання банківських послуг приносить поштовим службам значні, що часом доходять до третини в загальній структурі, прибутки. Вирішальним значенням для них є наявність поштових банків і організація поштово-ощадних систем усередині поштових відомств.

Поряд із цим можливо надання фінансових послуг на основі договорів із банківськими структурами. Прикладом такого співробітництва є взаємовідносини пошти Калузької області з філією АКБ «Зв'язок-банк». На території області усі відділення зв'язку (їх 453) здійснюють прийом і видачу банківських вкладів населення, при цьому процентна ставка встановлюється вище процентних ставок Ощадбанку й інших банків. Відповідальність по внесках цілком лежить на філії АКБ «Зв'язок-банк». Населенню пропонуються внески: до запитання; строчний на 31 день, 91 день («скарбничка»); строчний пенсійний на 183 дні; строчний на 365 днів.

Забезпечення бланковою документацією, навчання персоналу і придбання оргтехніки, необхідної для надання послуг, здійснюється за рахунок філії «Зв'язок-банк». Збоку поштового оператора здійснюються витрати по проведенню маркетингових заходів. Витрати на зв'язок, транспорт і рекламні заходи здійснюються спільно. За надання цих послуг «Зв'язок-банк» виплачує операторам зв'язку винагороду у відсотках від суми середньоденного залишку ощадних вкладів. У середньому на місяць ці прибутки складають порядку 120 тис. руб.

Крім цього впроваджується послуги з виплати готівки з пластикової картки Union Card; мікрокредитування юридичних осіб (видача споживчого кредиту), поповнення карткових рахунків, зарахування пенсій на рахунки вкладників, прийом платежів-переказів від населення на користь юридичних осіб.

Розвиток нових поштово-банківських послуг не тільки розширює перелік послуг, що надаються клієнтам, але й веде до збільшення додаткових прибутків, одержуваних організаціями поштового зв'язку.

Після виходу постанови Уряду Росії «Про затвердження правил обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів» ФДУП «Пошта Росії» уклала агентські договори на здійснення діяльності з реалізації полісів обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів із ЗАТ «Авікос», «Групою компаній «Росдержстрах», ЗАТ «Страхова група», «Спаські ворота» і ЗАТ «Макс».

2.2.5. Україна

Галузь зв'язку України розвивається за тими ж напрямкам, як і в інших країнах співдружності. Після 2000 року, для забезпечення сприятливих умов

розвитку зв'язку, продовжувалася робота з удосконалювання законодавчої бази. Прийнято Закони «Про поштовий зв'язок», «Про телекомунікації», «Про особливості приватизації Укртелекома», що відкривають шлях не тільки удосконалюванню власних засобів і послуг зв'язку, але і розвитку альтернативних операторів, що веде до росту конкуренції в сфері надання універсальних послуг зв'язку, а так само в розвитку і впровадженні нових нетрадиційних послуг.

Галузь зв'язку (пошта і телекомунікації) приймає активну участь у реалізації Національної програми інформатизації «Електронна Україна». Йде цілеспрямована робота по створенню на об'єктах зв'язку Інтернет-пунктів з ціллю забезпечення доступу широких верств населення до Всесвітньої мережі.

У поштовому зв'язку працює – 24 поштамти, 62 центри поштового зв'язку, 295 вузлів, число працюючих 110 тис. чоловік. У 2005 році отримано прибутків на 20% більше, ніж у 2004 р. Загальний асортимент послуг, що надає пошта України, нараховує більше 50 видів, у т.ч. із використанням сучасних технологій, включаючи електронну і гібридну пошту, електронний переказ, послуги Інтернет.

Основними стратегічними напрямками розвитку в галузі зв'язку є:

- створення автоматизованих робочих місць, оснащених комп'ютерно-касовими апаратами. За 2006-2007 р. планується переоснастити 5 тис. операційних вікон у всіх міських відділеннях зв'язку та у 10,5 тис. сільських відділень зв'язку, що дасть можливість розширити і збільшити обсяг наданих універсальних послуг, а також нових, важливими з яких є фінансові;
- впровадження і реалізація нових послуг, серед яких найбільшим попитом у споживачів користуються такі як надання послуг електронного грошового переказу, обсяг яких у 2005 році в порівнянні з 2000 роком збільшився в 200 разів.

Відповідно до укладених угод обмін міжнародними електронними переказами Україна здійснює з такими країнами: через міжнародну фінансову систему Всесвітньої поштової спілки з Росією, Казахстаном, Азербайджаном, Вірменією, Молдовою; із 2006 р. – з Естонією, Францією, Таджикистаном, Білорусією, Узбекистаном; із використанням засобів електрозв'язку – Португалією, Латвією, Угорщиною, Німеччиною, Австрією, Хорватією й ін.

У 2005 році отримана генеральна ліцензія на здійснення валютних операцій; прийом-видачу електронних переказів у доларах, євро у всіх обласних центрах.

Поштовий переказ у 2005 р. визнаний «фінансовою послугою» на його державному рівні; підприємства зв'язку узяті на облік державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг.

З 2003 року об'єкти зв'язку організовують надання послуги з видачі готівки тримачам пластикових карток.

Ще одною перспективною фінансовою послугою є прийом від населення комунальних платежів, обсяг котрої постійно росте. Так, у 2005 році прибутки від цієї послуги зросли на 15%.

В даний час разом із банками запускається на базі підприємства «Укрпошта» пілотний проект з видачі і погашення короткострокових кредитів. Основною метою цього проекту є охоплення сільського населення, що можливо завдяки розгалуженій мережі і високій довірі до неї з боку населення, клієнтів.

З розвитком Інтернет на корпоративній web-сторінці УДППЗ «Укрпошта» відкритий сервіс «Поштовий переказ, прийнятий через Інтернет», призначення якого полягає в наданні можливості споживачу цілодобово, не виходячи з офісу або вдома, відправляти в межах України грошові перекази на домашню адресу фізичних осіб або до запитання. Послуга набуває популярності з усе більшим поширенням Інтернету в країні. На момент початку надання даної послуги, – це 2004 р., – обсяг користувачів Інтернету складав усього 7% від загальної можливої аудиторії, сьогодні цей показник збільшується в прямій залежності від економічного розвитку країни і складає біля 14%. З розвитком економіки України і підвищенням добробуту її громадян прогнозується ріст попиту на нові послуги.

Починаючи з 1998 р. УДППЗ «Укрпошта» здійснює обмін поштовими відправленнями з післяплатою з 8 країнами СНД і державами Балтії.

У березні 2005 р. підписані контракт і з окремими країнами по впровадженню послуги «замовлення товарів за каталогами відомих європейських фірм» і почате її надання.

Порівнюючи показники за травень – грудень 2005 р. з даними періоду січень – березень 2006 р., можна відзначити суттєвий розвиток послуги. Тільки в I кварталі 2006 р. посилок, наприклад, із Словаччини отримано майже в два рази більше, ніж за вісім місяців 2006 р. Тобто замовлення товарів за каталогами користується попитом у громадян України.

Керівництво галузі зв'язку ініціює постійний розвиток та пошук надання нових перспективних послуг і їх доступності для населення країни. Це, безумовно, зміцнює авторитет України на міжнародному рівні, дає можливість щільніше працювати з операторами зв'язку, банківськими установами, збільшувати прибутки підприємства, а також платежі в бюджет країни.

Висновки по розділу 2

У 1991 році в області зв'язку створена Регіональна співдружність у галузі зв'язку (РСЗ) у Москві, що має статус спостерігача в Міжнародній спілці електров'язку (МСЕ) і Всесвітній поштовій спілці (ВПС). За станом на 01.01.2004 р. у складі РСЗ – 18 учасників: 12 повноправних членів і 6 спостерігачів.

Підводячи результати, можна зробити висновок, що у всіх країнах співдружності в процесі розвитку галузі зв'язку відбувся її поділ на телекомунікаційний і поштовий сегменти. В умовах загостреної конкуренції оператори зв'язку (особливо поштового) змушені були змінити структуру керування, ставлячи головною метою підвищення якості надання послуг, збільшення їхніх продажів населенню. Так само загострюється увага на

активізації маркетингової діяльності і висновку контрактів із значними клієнтами.

В усіх країнах активно розробляється законодавча база, що обумовлює діяльність операторів по наданню послуг зв'язку (як поштового, так і телекомунікаційного), а також яка забезпечує саморозвиток конкуренції на ринках послуг зв'язку, а в багатьох країнах приватизацію і комерціалізацію у галузі.

Після 2000 року, в результаті стабілізації економіки, значно розширився внутрішній попит на послуги телекомунікацій і поштового зв'язку. Найбільша частина прибутків – від підприємств, що знаходяться у власності держави, але темпи зростання доходів альтернативних операторів по наданню послуг зв'язку більш високі, ніж державних.

Більш докладно розглядається розвиток нових послуг зв'язку в таких країнах як Киргизія, Казахстан, Білорусія, Росія й Україна.

В усіх країнах для забезпечення високої якості обслуговування провадиться переоснащення підрозділів зв'язку (робочих місць, систем керування виробництвом), упроваджується комп'ютерна мережа, що значно скорочує масштаби ручної праці і прискорює передачу різноманітних видів інформації. Оператори намагаються максимально використовувати інформаційні технології для розвитку нових послуг зв'язку. У багатьох країнах впроваджена і розробляється Поштово-ощадна система, мета якої – забезпечити найбільш доступне створення поштових, поштово-банкнських і інших послуг. У якості основи технічного і технологічного оснащення ПОЗ прийняті розробки російської системи Winpost. Швидкими темпами розвивається мобільний зв'язок, а також з метою надання і розширення інформаційних послуг, поштово-фінансових послуг відкриваються так називані пункти колективного доступу, що забезпечують вихід на міжнародну мережу зв'язку й Інтернет.

Відзначається, що в республіці Казахстан, Киргизстан, Росії широко формується і розвивається поштово-ощадна система на базі поштового зв'язку, який дозволяє запропонувати альтернативний банківському сектору засіб притягнення заощаджень населення з наступним їхнім розміщенням у державні цінні папери, що гарантує повну цілість при максимальній доступності фінансових послуг для широких прошарків населення, що мешкають у віддалених регіонах країни.

Країни СНД активно працюють над уніфікацією стандартів обслуговування в галузі поштового зв'язку, інтеграції проектів. Наприклад, поштові служби України і Росії забезпечили можливість здійснення електронних поштових переказів у рамках проекту «КіберГроші».

Особливої уваги в даний час заслуговують такі нові послуги з використанням інформаційних технологій:

- дірект-мейл, що являє собою адресне розсилання тиражів інформаційних матеріалів; посылкова торгівля;
- послуги для акціонерних товариств, інформаційне забезпечення ринків цінних паперів і нерухомості;

- послуги з бронювання місць (на транспорті, у готелях, місцях відпочинку, продаж путівок, квитків і т.д.);
- інформаційно-довідкове обслуговування населення (консультації з будь-яких питань, база даних архівів, електронні дошки оголошень, перекази текстів і т.д.);
- організація телеконференцій, особливо в умовах постійного росту цін на транспортні послуги;
- банківські послуги з урахуванням забезпечення відповідного захисту інформації й електронного підпису;
- прийом комунальних і муніципальних платежів. Можливо створення єдиної комп'ютерної мережі, що об'єднає усі зацікавлені організації – одержувачів платежів;
- електронний документообіг перспективний після прийняття Закону «Про електронний цифровий підпис», що дозволяє пересилати оригінали документів, використовуючи технологію електронної пошти, а це істотно прискорює процес рішення питань;
- Інтернет-телефонія (IP-телефонія);
- теленавчання – дистанційне навчання з наочним наданням навчального матеріалу;
- телемедицина – діагностика захворювань за допомогою електронної техніки, учить хворих статистиці лікування, оформлення медичних карт.

3. ПІДХІД ДО ОБГРУНТУВАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В ОПЕРАТОРАХ ЗВ'ЯЗКУ

3.1. Обґрунтування впровадження фінансових послуг по заощадженню і кредитуванню коштів

3.1.1. Стисла характеристика послуг по заощадженню і кредитуванню коштів

Як випливає з попередньої глави, в операторах зв'язку країн співдружності з 2000 року здійснюється розвиток поштово-ощадної системи, що забезпечує за договором із відповідними банками організацію робочих місць з надання таких фінансових послуг як збереження коштів, а також мікрокредитування споживача в будь-якій місцевості – міській або сільській.

Такий напрямок розширення об'єктів надання фінансових послуг провадиться в інтересах розвитку економіки країн – наближення цих послуг до населення і сприяння, у кінці кінців, підвищенню фінансових результатів самої галузі зв'язку.

Для здійснення цього напрямку роботи відповідно до договору з банками можуть здійснюватися такі види послуг: внески і видача кредитів.

1. Внески від населення приймаються на договірній основі. Цілість і своєчасність повернення внеску гарантується власними засобами банку. Внески носять виключно добровільний характер. Для їхнього притягнення оператори зв'язку повинні проводити рекламну і роз'яснювальну роботу, забезпечувати цілість, таємницю внесків, виконання всіх зобов'язань по виконанню банківської дисципліни стосовно коштів.

Види внесків, прийнятих від населення, можуть бути: до запитання; терміновий; накопичувальний. По усіх внесках нараховуються відсотки. Мінімальна початкова сума встановлюється банком. Внески і термін збереження не обмежений. Надходження засобів може здійснюватися наявним або безготівковим шляхом; відкриття рахунку провадиться на підставі документа, що засвідчує особистість.

– Вклад до запитання – це внесок, що може збільшуватися і використовуватися без обмеження часу;

– Строковий вклад – це внесок на певний строк – 3, 6, 9, 12 місяців і більше, після закінчення якого клієнт може зняти всю суму з відсотками або продовжити збереження коштів на наступний термін. По даного виду внеску відсотки нараховуються щомісяця. У випадку дострокового зняття внеску процентна ставка перераховується за відсотками для внесків «до запитання». Відсотки за бажанням вкладника можуть виплачуватися щомісяця;

– Накопичувальний внесок – внесок, що здійснюється на термін більше одного року. Протягом цього періоду можна вкладати кошти до закінчення терміну договору. По закінченні терміну договору вкладник може переоформити на такий термін, або одержати належні кошти з відсотками.

При неявці вкладника по закінченні договору, процентна ставка на наступний період перераховується як по внеску «до запитання».

По усіх видах внесків вкладник розпоряджається ними особисто або за дорученням іншим особам. Вкладник має право написати заповіт або дати будь-яке розпорядження письмово по своєму внеску.

2. Кредитування. За дорученням банку (на підставі договору) здійснюється оформлення кредитних договорів, видачу по ним наявних засобів фізичним особам, прийняття платежів за виконання ними своїх зобов'язань.

Кредитування провадиться за рахунок авансів, перерахованих банком на поточні рахунки операторів зв'язку. Відповідно до договору, кредитування може здійснюватися в таких формах:

- виплата суми кредиту наявними коштами за рахунок авансу, перерахованого банком на рахунок оператора зв'язку;
- перерахування суми кредиту на поточні рахунки споживача, відкриті в будь-якому комерційному банку України;
- перерахування суми кредиту на поточні рахунки продавців, що здійснили продаж товарів споживачам, у якості оплати вартості товарів (послуг) на підставі відповідних рахунків-фактур на ім'я споживача.

При складанні угоди між Банком і Дирекцією (оператором) зв'язку визначаються умови надання кредитів, зокрема: вимоги до переліку документів, що повинні бути подані споживачем; вимоги до мінімального і максимального строку повернення споживачу; максимальну суму кредиту, термін кредитування, розмір процентної ставки за користування кредитом і іншими платежами з урахуванням порядку здійснення їхньої сплати. Наприклад, при укладанні договору між Київською міською дирекцією УДППЗ «Укрпошта» і ТОВ «Комерційний банк «Дельта». Умови надання кредиту приводяться в табл. 3.1.

Для виконання фінансових послуг по заощадженню і кредитуванню банк забезпечує:

1. Передачу технічних засобів на баланс оператора зв'язку: комп'ютер (системний блок), монітор, картридж, веб-камеру, кабель USB, кабель інтерфейсний, фільтр, KVM Switch Planet (2 порта), кабель для KVM, мобільний телефон, sim-карту, операційну систему, програмне забезпечення.

2. Розміщення рекламної продукції протягом перших 2-х місяців безкоштовно, а далі оператор зв'язку сплачує кошти за:

- наклейку на двері;
- пластикову конструкцію на вікні обслуговування;
- рекламну брошуру;
- наклейку на вікно;
- монетницю.

3. Експлуатаційними матеріалами (картридж та папір), запасними частинами та технічним обслуговуванням технічних засобів.

Таблиця 3.1 Умови надання кредитів

Умови надання кредитів														
Стандарт					Готівка в руки					Гроші на рахунок				
Для оплати рахунку-фактури					Для видачі готівкою					Для переказу кредиту на рахунок				
Тарифи: – Плата за кредит 8% на рік – Плата за обслуговування 2,99% на місяць – Плата за надання 8%					Тарифи: – Плата за кредит 15% на рік – Плата за обслуговування 2,99% на місяць – Плата за надання 15%					Тарифи: – Плата за кредит 12% на рік – Плата за обслуговування 2,99% на місяць – Плата за надання 12%				
Документи: – Паспорт, Ідентифікаційний номер – Рахунок-фактура					Документи: – Паспорт, Ідентифікаційний номер – Довідка про доходи за 6 місяців – Копія трудової книжки					Документи: – Паспорт, Ідентифікаційний номер, – Довідка про доходи за 6 місяців – Копія трудової книжки				
Вимоги: – Вік від 25 до 65 років – Реєстрація в Україні – Постійне місце роботи					Вимоги: – Вік від 25 до 65 років – Реєстрація в області, де оформляється кредит – Стаж на поточній роботі					Вимоги: – Вік від 25 до 65 років – Реєстрація в області, де оформляється кредит – Стаж на поточній роботі				
Умови: – Строк від 2 до 36 місяців – Сума від 1000 до 10000 грн.					Умови: – Строк від 2 до 36 місяців – Сума від 1000 до 2500 грн.					Умови: – Строк від 2 до 36 місяців – Сума від 1000 до 5000 грн.				
Таблиця платежів, грн. на місяць:					Таблиця платежів, грн. на місяць:					Таблиця платежів, грн. у місяць:				
Строк Кредиту	Сума кредиту				Строк Кредиту	Сума кредиту				Строк Кредиту	Сума кредиту			
	1000	2000	5000	10000		1000	2000	3000	3500		1000	2000	3000	5000
06 міс.	217	413	1083	2165	06 міс.	235	469	704	821	06 міс.	227	453	680	1134
12 міс.	216	252	631	1262	12 міс.	138	276	415	484	12 міс.	133	266	399	665
18 міс.	96	192	481	962	18 міс.	106	212	318	371	18 міс.	102	204	305	509
24 міс.	81	162	406	811	24 міс.	90	180	270	316	24 міс.	86	172	259	431
30 міс.	72	144	361	721	30 міс.	81	161	242	282	30 міс.	77	154	231	384
36 міс.	66	132	331	661	36 міс.	74	149	223	260	36 міс.	71	141	212	353
Не підлягають кредитуванню: – Дорогоцінні метали та ювелірні вироби – Автотранспортні засоби – Паливно-мастильні матеріали – Медичні послуги (операції тощо), Ігровий бізнес, букмекерські ставки – Ритуальні послуги														

Технічні засоби банк передає на період дії договору з наступним правом оператора зв'язку на його викуп по залишковій вартості. Залишкова вартість визначається виходячи з терміну амортизації, рівного 37 місяців.

Банк оплачує навчання робітників оператора зв'язку процедурі надання відповідної фінансової послуги.

1) Нарахування і сплата Банком плати за надані послуги оператору зв'язку можуть визначатися: оплата консультацій і прийняття документів на послуги з позитивним рішенням банку – (наприклад 40 грн.), із негативним рішенням Банку – (наприклад 25 грн.);

2) здійснення безпосереднього кредитування – 2% від суми;

3) прийняття платежів за зобов'язаннями за кредитом – 1,5% від суми.

За помилки та несвоєчасне виконання зобов'язань Дирекція сплачує штраф 0,1% від визначеної суми;

4) здійснення надання послуги по внесках – 1,5-2% від середньомісячної суми що залишилась.

3.1.2. Підхід до обґрунтування ефективності впровадження банківських послуг в операторах зв'язку

Вихідними даними для обґрунтування можливостей оператора зв'язку з надання банківських послуг є:

- Регіон обслуговування і чисельність його населення.
- Кількість вкладників.
- Зайнятість робітників наданням основних (профільюючих) послуг зв'язку, визначений за результатами фотографії робочого дня.
- Розмір внесків за місяць.
- Доходи, одержувані оператором зв'язку за надані послуги. Передбачається, що ці прибутки складають у межах 1,5%-2% від суми проведених операцій по внесках.
- Витрати по забезпеченню експлуатаційними матеріалами, запасними частинами, технічного обслуговування технічних засобів здійснює банк.

У цих умовах необхідно визначити забезпеченість в трудових ресурсах з надання банківських послуг.

Впровадження послуг по заощадженню коштів і кредитуванню потребує витрат робочого часу на заповнення відповідної документації, касових журналів, на прийом і видачу коштів, ведення звітності. Як показала практика, банківські послуги доцільно впроваджувати в операторах поштового зв'язку на робочих місцях прийому і контролю звітності.

Основою визначення можливостей у трудових ресурсах є вивчення витрат часу на окремі види робіт за допомогою фотографії робочого дня. Фотографія робочого дня дає можливість:

- виявляти причини втрат робочого часу;
- розробляти нормативи на підготовчо-заклучні роботи, обслуговування робочого місця, регламентовані переговори;

- проектувати баланс робочого дня виконавця;
- установлювати можливість сумісництва професій і розширення зон обслуговування.

Ціль фотографії робочого дня – виявити втрати робочого часу. Проводиться фотографія з письмовою реєстрацією виконуваних робіт у хронологічній послідовності протягом усього робочого дня з указівкою початку і кінця часу всіх робіт. Проти кожного виду робіт ставиться час його закінчення.

Кожний вид робіт (операція) позначається індексами:

ПЗ – підготовчо-заклучна;

ОП – оперативна робота;

ВІН – відсутність навантаження;

ОсП – особисті потреби;

НЗ – виправлення особистого браку

ПНТ – перерва, непередбачена, технічна.

Фотографія проводиться протягом 3-х днів.

У табл. 3.2. приводяться результати фотографії робочого дня оператора по контролю перекладних операцій. Фотографія проводилася у районному відділенні поштового зв'язку.

Таблиця 3.2 – Спостережливий лист фотографії робочого дня оператора зв'язку по контролю перекладної операції

Види робіт	Поточний час		Тривалість, у хв.	Перекриття часу, хв.	Ін- декс	При- мітки
	години	хв.				
1	2	3	4	5	6	7
1. Початок нагляду	8	00		-		
2. Готує технічні засоби до роботи		03	3	-	ПЗ ₁	
3. Достає ручку		04	1	-	ПЗ ₂	
4. Виконує оперативну роботу	10	00	116	-	ОП ₁	
5. Відсутня нагрузка		40	40	-	ОН ₁	
6. Особиста потреба		60	20	-	ЛН ₁	
7. Виконує оперативну роботу	12	00	60	-	ОП ₂	
8. Перерва на обід	13	00	-	-	-	-
9. Виправлення особистого браку		07	7	-	НЗ ₁	
10. Виконання оперативної роботи		37	30	-	ОП ₃	
11. Відсутня нагрузка	14	00	23	-	ОН ₂	
12. Перерва з-за невикористання технічних засобів		15	15	-	ПНТ 1	

Табл. 3.2 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7
13. Виконання оперативної роботи	15	00	45	-	ОП ₄	
14. Відсутня навантаження	10	00	60	-	ОН ₃	
15. Виконання оперативної роботи		30	30	-	ОП ₅	
16. Відсутня навантаження		50	20	-	ОН ₄	
17. Прибирання робочого місця та закінчення роботи	17	00	10	-	ПЗ ₃	

У табл. 3.3. приводяться результати опрацювання спостережних листів.

Таблиця 3.3 – Фактичний і нормальний баланси робочого часу оператора по контролю перекладної документації

Види витрат робочого часу	Фактично год., хв.	Непродуктивні витрати, хв.	Встановлений норматив	Нормальний баланс, хв.
Підготовчо-заклучне	14	4	10	10
Оперативний час	281	0		448
Відсутність навантаження	143	131	12	12
Особисті потреби	20	10	10	10
Перерва, непередбачений, технічний	15	15		
Виправлення особистого браку	7	7		
РАЗОМ	480	167		480

Оперативний час нормального балансу розраховується за формулою:

$$T_{оп}^H = T_{спост} - (T_{пз}^H + T_{онн} + T_{лн}^H),$$

де «н» – нормальний баланс;

$T_{спост}$ – тривалість спостереження, хв.

Виходячи з даних табл. 3.3. оперативний час оператора повинен дорівнювати: $T_{оп}^H = 480 - (10 + 12 + 10) = 448$ хв., а отже, вільний час складає фактично 167 хв., тобто

$$(167/480) \cdot 100 = 34,79\%$$

Таким чином, оператор по опрацюванню і контролю перекладної звітності зайнятий безпосередньо основною роботою $(480 - 167) = 313$ хв.

Зважаючи на те, що є більш однієї третини вільного часу в робітника по контролю перекладних операцій, рекомендується дозавантажити цього робітника виконанням банківської послуги по заощадженню коштів.

Маючи дані про прибутки, одержуваних від банку за надання цих послуг, ефект може бути розрахований:

$$\Pi = ((Q_{\text{сб}} \cdot (H_{\text{д}}/100)) - (Ш_{\text{сб}} \cdot З))_t,$$

де Π – прибуток;

$Q_{\text{сб}}$ – сума коштів за надання банківських послуг по внесках і кредитуванню;

$H_{\text{д}}$ – передбачена плата за надання банківської послуги, у %;

$Ш_{\text{сб}}$ – чисельність робітників на робочому місці з надання банківських послуг;

$З$ – середня зарплата одного робітника, грн.;

t – період розрахунку.

Таким чином, обґрунтування ефективності впровадження фінансових послуг поштово-ощадного характеру, – внески і мікрокредитування, потребують таких досліджень і розрахунків.

1. Необхідно визначити шляхом маркетингових досліджень (опитувань, анкетування) попит на ці види послуг у різноманітних регіонах – великі міста, міста, населені пункти в сільській місцевості.

2. Виходячи з розміру попиту і нормативних показників із розрахунку штату в банках, розрахувати необхідні трудові витрати на обслуговування цими послугами.

3. За допомогою фотографії робочого дня вивчити витрати часу операторів зв'язку в різноманітних підрозділах зв'язку (особливо у відділеннях зв'язку) на усіх видах робочих місць, у т.ч. звернувши особливу увагу на робочі місця по виконанню перекладних операцій із метою виявлення вільного часу і визначення необхідного додаткового штату для надання фінансових послуг.

4. Визначити необхідну кількість устаткування, експлуатаційних матеріалів, запасних частин, трудові витрати на обслуговування технічних засобів, витрати, які будуть забезпечувати банки, із яких укладається договір.

5. Визначити необхідну кількість експлуатаційних матеріалів, витрати на здійснення реклами даних фінансових послуг, витрати які буде забезпечувати оператор зв'язку.

6. Вирішити питання про норму винагороди за надання фінансових послуг банківського характеру, що буде виплачувати банк оператору зв'язку (доходи оператора зв'язку за надання банківських послуг).

7. Вирішити питання про обліковий ставці за надання мікрокредитів і відповідних вимог до умов по їх наданню операторами зв'язку. Для притягнення клієнтів, на наш погляд, ці облікові ставки повинні бути менші, ніж у банках.

В остаточному підсумку, ефективність впровадження фінансових послуг по прийому внесків, заощадженню коштів і мікрокредитуванню визначається такими показниками:

1. Приріст прибутку за рахунок надання банківських послуг:

$$\Delta \ddot{I}_{\text{аі}} = \left\{ \left[\sum_{i=1}^n (Q_{\text{аі}} \times \dot{I}_{\text{аі}} / 100) \right]_s - \left[\sum_{i=1}^i (\bar{C}_s \times \Delta \emptyset_{\text{аі}}) + \mathring{A}_{\text{іо}} \right]_t \right\},$$

де $\Delta \Pi_{\text{бу}}$ – простий прибуток за рахунок надання банківських послуг;

$Q_{\text{бп}}$ – обсяг наданих банківських послуг;

$N_{\text{бп}}$ – норма винагороди оператору зв'язку, %;

i – вид банківської послуги;

$\bar{C}_s$ – середня зарплата робітника, що надає банківські послуги;

$E_{\text{мр}}$ – видаток-витрати на експлуатаційні матеріали і рекламну діяльність;

t – розрахунковий період (місяць, квартал, рік).

$\Delta \Pi_{\text{бп}}$ – додаткова чисельність робітників на надання банківських послуг:

$$\Delta \emptyset_{\text{аі}} = [\emptyset_{\text{аі}} - \emptyset_{\text{аі}}]_s,$$

де $\Pi_{\text{бп}}$ – необхідна чисельність робітників на надання банківських послуг, розрахована за нормою банку;

$\Pi_{\text{вч}}$ – чисельність робітників, визначена за розміром вільного часу, виявленим фотографією робочого дня:

$$\emptyset_{\text{а}} = (\hat{\emptyset}_{\text{а.і.н.}} / \hat{\emptyset}_{\text{д.і.н.}}) \times k_0,$$

де $T_{\text{в.міс.}}$ – вільний час за місяць, виявлений фотографією робочого дня;

$\Phi_{\text{рч.міс.}}$ – фонд робочого часу робітника на місяць;

k_0 – резерв робітників на заміну що уходять у відпустку.

2. Вплив на результати діяльності оператора зв'язку:

– прибуток оператора з урахуванням приросту прибутку за рахунок надання банківських послуг:

$$\Pi_{\text{н}} = \Pi + \Delta \Pi_{\text{бп}},$$

де Π – прибуток оператора без надання банківських послуг;

– рентабельність поточної діяльності:

$$r_i = \left(\frac{\ddot{I}_i}{E + E_{\text{ао}}} \right) \times 100,$$

де E – витрати оператора без надання банківських послуг;

$\Delta E_{\text{бу}}$ – додаткові витрати, пов'язані з наданням банківських послуг:

$$E_{\text{аі}} = \left(\left(\sum_{i=1}^i (\bar{C}_s \times \Delta \emptyset_{\text{аі}}) + \mathring{A}_{\text{іо}} \right) \right)_i.$$

3. Для обґрунтування ефективності і рішення про впровадження банківських послуг, отримана рентабельність ($r_{\text{н}}$) повинна бути більшою або дорівнювати рентабельності без надання банківських послуг (r), тобто

$$r_i \geq \left(r_i = \frac{\ddot{I} \times 100}{\mathring{A}} \right).$$

Таким чином, для забезпечення ефективності поширення нових фінансових послуг, особливо таких як надання послуг по заощадженню і кредитуванню коштів, необхідно вивчати попит і пропозицію цих послуг у різноманітних регіонах країни і визначати доцільність і ефективність їх впровадження.

3.2. Обґрунтування ефективності впровадження фінансового лізингу в операторах зв'язку як фінансової послуги

3.2.1. Основні принципи організації лізингових співвідношень

Термін «лізинг» походить від дієслова «lease» і означає «здавати і брати майно в найм». Процес лізингу виражає сукупність майнових взаємовідносин, що укладаються в зв'язку з рухом майна між учасниками лізингової операції. [Конвенція УНИДРУА ПРО міжнародний фінансовий лізинг //Вісник ВАС РФ - 1998 - № 5, с. 11-42.]

По своїй суті лізинг являє собою особливу форму фінансування капітальних вкладень, при котрій лізингова компанія за завданням свого клієнта купує необхідне устаткування (матеріальні цінності) і передає йому в оренду на певний строк.

Лізинг – це звичайно трьохстороння угода, у якій беруть участь:

А) лізингова фірма – компанія (лізингодавець) – юридична особа, що здійснює лізингову діяльність, тобто передачу в лізинг за договором спеціально придбане для цього майно. Лізингові компанії (фірми) – це комерційні організації, що виконують відповідно до установчих документів і ліцензій функції лізингодавця.

Б) виробничі підприємства – лізингоодержувачі. Це підприємство або підприємець, що одержує майно в користування за договором лізингу;

В) постачальники об'єктів угоди (продавці) – устаткування, техніки, іншого майна.

На рис. 3.1. приводиться система лізингових співвідношень, що містить у собі визначення понять суб'єктів, об'єктів, утримання й основні аспекти організації лізингу.

Лізинг як складне соціально-економічне явище, виконує найважливіші функції з фінансування багатуукладної економіки й активізації виробничої діяльності:

– Фінансова функція виражається в звільненні товаровиробника одноразової оплати повної вартості необхідних засобів виробництва;

– Виробнича функція полягає в оперативному рішенні виробничих задач шляхом тимчасового використання, а не купівлі дорогого устаткування, що морально старіє. Це ефективний засіб матеріально-технічного постачання виробництва і доступу до новітньої техніки, результатів НТП;

– Збутова функція – це розширення кола споживачів і освоєння нових ринків збуту, залучення в середовище лізингу тих, хто не може відразу купити те або інше майно.

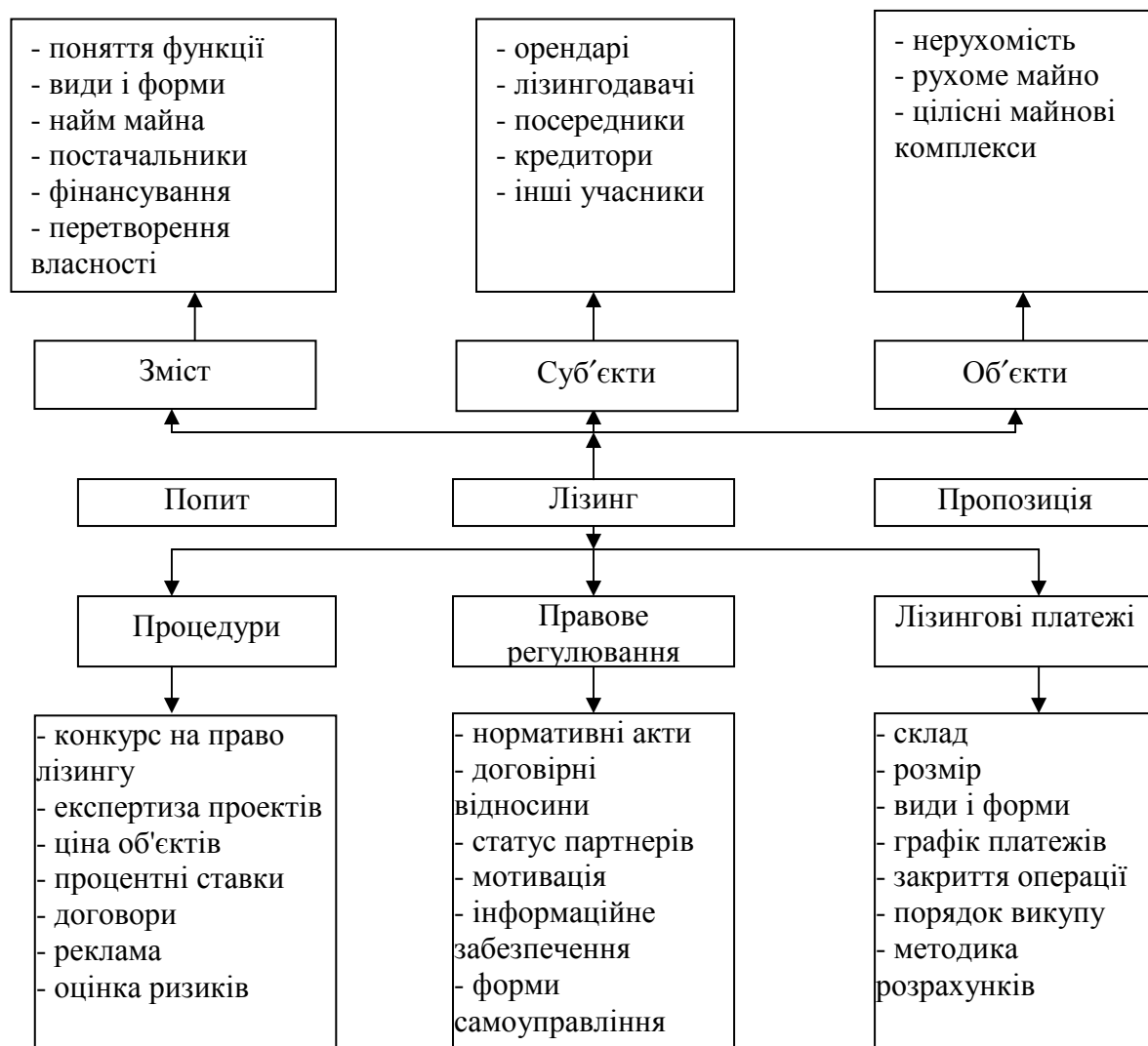


Рисунок 3.1 – Система лізингових відношень

Таким чином, лізинг сприяє диверсифікації пропозицій, залучаючи нові об'єкти у свою сферу; розвиває ринок засобів виробництва, скорочує цикл освоєння нових показників технології.

Серед видів лізингу (оперативний, фінансовий, поворотний і ін.) найбільший інтерес подає фінансовий лізинг.

3.2.2. Сутність і значення фінансового лізингу як фінансової послуги

В даний час, із метою забезпечення рентабельності свого виробництва і виживання на конкурентному ринку товарів і послуг багато організацій і підприємства небанківської спеціалізації починають або вже продовжують освоювати і впроваджувати неспецифічну для них діяльність – діяльність з надання фінансових послуг.

У прийнятому Законі «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» серед переліку фінансових послуг важливе значення на сучасному етапі розвитку економіки має надання послуги по фінансовому

лізингу. Значення цієї послуги обґрунтовано тим, що вона має так звану інноваційну спрямованість, даючи можливість забезпечити в короткочасні терміни відновлення технологічного устаткування на умовах його оплати протягом терміну корисного використання або періоду, обговореного в договорі при купівлі об'єкта фінансового лізингу. Перевагою такого підходу до відновлення застарілого обладнання (у багатьох галузях економіки знос основних фондів складає більш 40%), впровадженню нової техніки є те, що ця послуга зменшує ризик постачальника, тому що заставою використання його засобів є устаткування. Необхідність використання послуги фінансового лізингу визначається, крім того, недостатністю власних коштів покупців на розвиток і неможливістю отримання великих банківських коштів у кредит за умовами банку.

Сутність фінансового лізингу виражається в тих економічних відношеннях, що виникають між постачальниками майна, лізинговою компанією (посередником) і лізингоотримувачем.

Фінансовий лізинг, насамперед, сприяє залученню відповідного капіталу у виробничу діяльність підприємства у визначеній пропорції з іншими основними чинниками виробництва – праця, природні ресурси, земля; для забезпечення виробництва і реалізації відповідного обсягу товарів. З цих позицій капітал фінансового лізингу характеризується в економічній теорії як чинник виробництва.

Крім того, фінансовий лізинг є одним із варіантів інвестування, грає неабияку роль у формуванні так званого «інвестиційного ринку», що характеризується попитом, пропозицією, ціною, а також сукупністю визначених об'єктів ринкових відносин. «Інвестиційний ринок» фінансового лізингу формується всією системою ринкових економічних умов, тісно сполучений з іншими видами ринку – праця, послуга, виробниче устаткування і т.п., функціонуючи під визначеним впливом різноманітних форм державного регулювання. Фінансовий лізинг є одним із джерел досягнення економічного ефекту в підприємницькій діяльності у формі приросту прибутку, прибутку.

У документах, що регулюють господарську діяльність, фінансовий лізинг визначається як господарська операція, при якій лізингодавець (компанія) купує матеріальні цінності за замовленням лізингоотримувача з подальшою передачею їх у платне користування лізингоотримувачу на певний строк, не менший терміну їх амортизації. Після закінчення терміну фінансового лізингу, передані лізингоотримувачу матеріальні цінності відповідно до договору повертаються лізингодавцю або викуповуються лізингоотримувачем.

У Законі України «Про лізинг» [від 16.12.97 № 723/97 – ВР] фінансовий лізинг – це договір про лізинг, у результаті укладення якого лізингопоотримувач одержує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на термін, не менший терміну, за який амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору.

Відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку фінансовий лізинг ототожнюється з поняттям фінансової оренди – оренди, що передбачає передачу орендарю всіх ризиків і вигод, пов'язаних із правом користування і володіння активом. Оренда вважається фінансовою при наявності хоча б однієї з приведених ознак:

- орендар одержує право власності на орендований актив по закінченню терміну оренди;
- орендар має можливість і намір набути об'єкт оренди по ціні нижче його справедливої вартості на дату придбання;
- термін оренди складає велику частину терміну корисного використання об'єкта оренди;
- теперішня вартість мінімальних орендних платежів з початку терміну оренди дорівнює або перевищує справедливу вартість об'єкта оренди.

Виходячи з вищесказаного, можна зробити такі висновки щодо поняття «фінансовий лізинг»:

1. Фінансовий лізинг – це складна економічна категорія і, можна сказати, фінансова категорія, тому що об'єднує в собі оренду, кредит, купівлю-продаж майна на виплат;

2. Як фінансова категорія – фінансовий лізинг характеризується тим, що власник майна (лізингодавець) надає користувачу (лізингоотримувачу) фінансову послугу: він купує майно у виробника (постачальника) і за рахунок періодичних внесків лізингоотримувача покриває його повну вартість, а також дістає прибуток у виді лізингового платежу (маржі, відсотка), що, у свою чергу, виступає як ціна за надану послугу на інвестиційному (фінансовому) ринку.

3. Як економічна категорія – це кредит, що дається в товарній формі лізингодавцем лізингоотримувачу: у ролі кредитора виступає лізингодавець, а в ролі позичальника – лізингоотримувач. З економічної точки зору лізинг має подібність із банківським кредитом, що надається на придбання основних фондів. Лізингові відношення, як і кредитні, ґрунтуються на терміновості, оплаті, поверненні (якщо подальше використання нерационально), матеріальному забезпеченні гарантії (застава у виді устаткування).

Фінансовий лізинг як фінансова послуга – характеризується такими основними рисами:

- участь крім лізингодавця і лізингоотримувача третьої сторони (виробника або постачальника майна, банку або лізингової компанії);
- неможливість розірвання договору протягом основного терміна дії лізингової угоди, тобто терміну, необхідного для відшкодування витрат орендодавця;

- тривалий період лізингової угоди (звичайно близький до терміна служби об'єкта угоди). Після завершення терміну лізингової угоди лізингоотримувач може купити об'єкт угоди по залишковій вартості, а не по ринковій вартості; укласти новий договір на менший термін і за пільговою ставкою; повернути об'єкт угоди лізингодавцю;

- як послуга – послуга фінансового лізингу є «товаром» і оплачується в залежності від попиту і пропозиції на цю послугу на необхідні об'єкти лізингу.

Одним з основних елементів організації лізингових відношень є встановлення плати за користування об'єктом лізингу. Плата за лізинг – це форма економічних відношень між лізингодавцем і лізингоотримувачем по розподілу прибутку, створеного в процесі використання об'єкта лізингу. Вона виконує функції відшкодування вартості обраного об'єкта лізингу, накопичення

капіталу і стимулювання підприємницької діяльності, а також роль оплати наданого лізингу – як фінансової послуги.

3.2.3. Методика розрахунку лізингових платежів при наданні послуги фінансового лізингу

- При використанні фінансового лізингу лізинговий платіж складається з таких елементів: амортизаційні відрахування на об'єкт лізингу;
- плати за кредитні ресурси, якщо лізингодавець користувався кредитом для придбання об'єкта лізингу для лізингоотримувача;
- маржа (комісійні виплати лізингодавцю (лізингової компанії)) за надану фінансову оренду, тобто ціна, за якою поставляється ця фінансова послуга;
- оплата сервісних послуг лізингоотримувачу по обслуговуванню об'єкта лізингу;
- податок із додаткової вартості;
- митні платежі (при зовнішньому лізингу);
- витрат по страхуванню ризиків і ін.

Амортизаційні відрахування (А) на використовуваний об'єкт розраховується за методом, передбаченим договором про лізинг (виходячи з національного стандарту бухгалтерського обліку №7 «Основні засоби» або Закону України «Про оподаткування прибутку підприємства») визначається за формулою:

$$A = \Phi_{\text{л}} \cdot N_{\text{а}},$$

де $\Phi_{\text{л}}$ – вартість об'єкта лізингу;

$N_{\text{а}}$ – норма амортизації, встановлена лізингоотримувачем відповідно до обраного методу розрахунку амортизаційних відрахувань.

Плата за кредитні ресурси ($N_{\text{к}}$) визначається в такий спосіб:

$$П_{\text{к}} = B_{\text{к}} \cdot N_{\text{к}}/100,$$

де $N_{\text{к}}$ – кредитна ставка (%), що дорівнює чинної на даний момент дисконтній ставка в банку;

$B_{\text{к}}$ – середній розмір кредитних ресурсів, що залучаються на придбання об'єкта лізингу (середній розмір його вартості):

$$B_{\text{к}} = (\Phi_{\text{лнп}} + \Phi_{\text{лкп}})/2,$$

де $\Phi_{\text{лнп}}$, $\Phi_{\text{лкп}}$ – вартість об'єкта на початок і кінець розрахункового періоду (квартал, півріччя, рік).

Розмір комісійних виплат, ціна наданого фінансового лізингу як ціни фінансової послуги:

$$П_{\text{ком}} = \Phi_{\text{зал}} \cdot N_{\text{ком}}/100,$$

де $N_{\text{ком}}$ – ставка комісійної винагороди лізингодавцю. Вона визначена за домовленістю з лізингоотримувачем;

$\Phi_{\text{зал}}$ – залишкова вартість об'єкта лізингу: $\Phi_{\text{зал}} = (\Phi_{\text{л}} - A)$.

Плата за додаткові сервісні послуги (командировочні витрати лізингодавця ($P_{\text{ком}}$), юридичні консультації, інформаційні послуги, витрати по експлуатації об'єкта лізингу ($P_{\text{пос}}$), на рекламу лізингодавця ($P_{\text{р}}$) і інш. $P_{\text{інш}}$):

$$П_{бп} = P_{ком} + P_{пос} + P_p + P_{інш.}$$

Податок із додаткової вартості. Базою нарахування ПДВ є розмір прибутку, одержуваний лізингодавцем у виді маржі:

$$ПДВ = П_{ком} \cdot Н_{ндс}/100,$$

де $Н_{ндс}$ – ставка податку з додаткової вартості, установлена на момент придбання об'єкта лізингу в даний час вона складає 20%.

Загальна сума лізингових платежів розраховується за формулою:

$$ЛП = A + П_k + П_{ком} + П_{ду} + ПДВ + Т_{п},$$

де $Т_{п}$ – мито при зовнішньоекономічній.

У даній методиці зроблене одне допущення: грошова сума має однакову вартість у будь-який момент часу, тобто розрахунки ведуться без урахування дисконтування грошових потоків у часі.

Якщо враховувати інфляційні процеси, що відбуваються в країні, то сума лізингових платежів повинна розраховуватися з урахуванням коефіцієнта дисконтування:

$$K_{диск} = (1 + E_{пр}) t_p - t_i,$$

де $E_{пр}$ – коефіцієнт приведення, що дорівнюється показнику $(I - 1)$, де I – коефіцієнт інфляції;

t_p – момент часу, до якого приводяться розрахунки;

t_i – момент часу розрахунку лізингових платежів.

У залежності від періодичності (за договором) розмір лізингових внесків може визначатися: а) при щорічній виплаті: $Л_{вг} = Л_{п}/T_p$;

б) при щоквартальній виплаті: $Л_{вкв} = Л_{п}/T_{л} \cdot 4$;

в) при щомісячній виплаті: $Л_{вм} = Л_{п}/T_{л} \cdot 12$,

де T_p – кількість років, на які полягає договір; $Л_{п}$ – лізингові платежі за весь цей період; 4, 12 – відповідно число кварталів, місяців у році.

Далі розглядається приклад використання фінансового лізингу як фінансової послуги у філії «Укртелекома».

Полягає договір фінансового лізингу на постачання цифрової АТС «Квант-Е» на 2300 номерів, вартість одного номера 506, 48 грн. Виходячи з цього:

1. Початкова вартість об'єкта лізингу складає 1164900 грн. з урахуванням ПДВ;

2. Термін договору про фінансовий лізинг – 6 років, протягом яких покривається 90% вартості устаткування;

3. Якщо лізингова компанія – лізингодавець одержує за рахунок кредиту, тобто припустімо, що кредит взято під 20% річних від залишкової вартості устаткування;

4. Маржа лізингодавця і премія за ризик складає 6%, а з урахуванням ПДВ (2%) вона складає $(6 \cdot 1,2) = 7,2\%$ від залишкової вартості;

5. Розглядається варіант розрахунку лізингових платежів при лінійному методі нарахування, при якому норма амортизації визначається виходячи з терміну корисного використання об'єкта лізингу протягом 10 років, тобто норма амортизації складе: $Н_a = 100/10 = 10\%$;

6. По закінченні покриття суми платежу в розмірі 90% з устаткування викупиться по залишковій вартості.:

$$\begin{aligned}\Phi_{\text{ост}} &= (\Phi_{\text{л}} - 0,9 \cdot \Phi_{\text{л}}) = 1164900 - 0,9 \cdot 1164900 = \\ &= 1164900 - 1048410 = 116490 \text{ грн.}\end{aligned}$$

Виходячи з цього, розрахунковий розмір норми амортизації протягом 6 років для покриття 90% вартості об'єкта лізингу дорівнювати:

$$H_a = 90/6 = 15\%.$$

У табл. 3.4 приводяться результати розрахунку лізингових платежів і результати діяльності об'єкта, одержаного за рахунок фінансового лізингу.

Дані свідчать, що станції придбані оператором зв'язку за фінансовим лізингом дають можливість одержувати прибуток уже на шостий рік, при цьому прибутки від експлуатації об'єкта лізингоотримувач одержує вже з першого року впровадження об'єкта.

З урахуванням взяття кредиту на придбання об'єкта за фінансовим лізингом прибуток буде отримано тільки на сьомий рік експлуатації.

Ціна фінансового лізингу як фінансової послуги складає розмір комісійної винагороди, що у міру покриття вартості об'єкта лізингу зменшується.

На розмір комісійної винагороди – ціну послуги фінансового лізингу, впливають такі чинники, як:

- тип організації, підприємства та їх кількість, які приймають участь в створенні та наданні послуги фінансового лізингу (банк, підприємство-виробник, поставщик, лізингова компанія);
- дисконтна ставка за кредит, надаваний банками;
- розмір коефіцієнта інфляції.

З цих факторів немаловажне значення та вплив на встановлення розміру комісійної винагороди має перший фактор – той, хто надає послугу фінансового лізингу.

На даний час в економіці держави відбуваються істотні зміни структури, які пов'язані з об'єднанням підприємств не тільки однієї галузі, але й різних галузей, а також за регіональним принципом на корпоративних основах. У цих умовах для прискорення інноваційного відновлення технологічного обладнання та процесу виробництва усіх галузей, впровадження нової техніки, її експертизи та маркетингового дослідження необхідності в ній на різних етапах виробництва є сенс організовувати лізингові компанії кооперативного характеру.

При формуванні стратегії поведінки на ринку фінансових послуг такої лізингової компанії як окремого суб'єкта мають бути поставлені задачі на збільшення своєї частки на ринку, забезпечуючи отримання стабільного доходу і відповідно прибутку та рентабельності, а також конкурентоспроможності продукції, яка надається, товару за послугою фінансового лізингу.

При цьому всередині компанії, при належному механізмі праці, утворюються відношення нового типу, які сприяють організації взаємостосунків учасників ринку не тільки всередині держави, але й залученню міжнародних партнерів, що створює можливість більш ефективно залучати та освоювати іноземні інвестиції не лише як фінансові ресурси, а як ресурси в продуктивній формі (активів), т.ч. з'являється можливість організації надання послуги фінансового

лізингу цілісних майнових комплексів, або співробітництва шляхом утворення сумісних підприємств.

Лізингова компанія корпоративного характеру повинна бути сформована як об'єднання, включаючи фінансову організацію – банк, що зробить істотний внесок у систематизацію урахування і формування фінансових коштів для організації постачальницько-збутової діяльності; представників експлуатаційних підприємств, інтереси яких передбачається задовольняти з погляду вишукування і забезпечення їх інноваційними об'єктами, формування відповідних замовлень на об'єкти інновації; маркетингову і юридичну служби для проведення дослідницьких і правових робіт із вивчення попиту і пропозицій на об'єкти і послуги фінансового лізингу, забезпеченню сприятливих умов на фінансовому ринку своїм споживачам – клієнтам і виробникам; бажано або по можливості до складу лізингової компанії включати вітчизняних і, якщо це відповідає міжнародним стратегічним цілям, іноземних виробників для забезпечення єдності, уніфікації, сучасності, своєчасності впровадження нових, ефективних, уніфікованих видів устаткування на всіх ділянках виробництва незалежно від їхньої відомчості і регіонального місця розташування в організаційному відношенні. Таким чином, при організації лізингової компанії корпоративного характеру в здійсненні послуги фінансового лізингу можуть брати участь тільки два суб'єкта:

- лізингодонадавач в особі лізингової компанії корпоративного характеру;
- лізингоотримувач, зацікавлений одержати необхідний йому об'єкт за допомогою фінансового лізингу.

Для забезпечення цілеспрямованої, ефективної й оперативної діяльності керівним органом такої лізингової компанії повинна стати Рада директорів, яка складається з керівників, що увійшли до лізингової компанії підприємств і організацій. Для організації зовнішньоекономічної і виробничої діяльності з погляду постачань необхідного устаткування, його монтажу, будівництва нових об'єктів, лізингова компанія повинна мати тісні ділові контакти з іншими суб'єктами, що не входять до складу виробників, для забезпечення конкурсної основи надання послуг фінансового лізингу не тільки на вітчизняному, але і зовнішньому фінансовому ринку.

В табл. 3.4 поданий приклад розрахунку лізингових платежів і результатів діяльності лізингового об'єкта.

3.2.4. Організація і роль лізингової компанії

Створення спеціалізованої лізингової компанії в галузі зв'язку супроводжується об'єднанням декількох суб'єктів підприємницької діяльності для досягнення єдиної цілі – зміцнення і розвитку позицій національного оператора на ринку послуг зв'язку.

При формуванні стратегії поведінки на ринку фінансових послуг такої лізингової компанії як окремого суб'єкта, повинні бути поставлені задачі на збільшення своєї частки на ринку, забезпечуючи одержання стабільного прибутку і, відповідно, прибутку і рентабельності наданої продукції, товару за допомогою фінансового лізингу.

При цьому усередині компанії, при налагодженому механізмі роботи, створюються відношення нового типу, що сприятимуть організації взаємовідносин учасників ринку не тільки усередині країни, але і притягненню міжнародних партнерів, що створює можливість більш ефективно залучати й освоювати іноземні інвестиції не просто як фінансові ресурси, а як ресурси в продуктивній формі (активів), тобто з'являється можливість організації надання послуги фінансового лізингу цілісних майнових комплексів, або співробітництва шляхом створення спільних підприємств.

Доцільність такого підходу підтверджується досвідом розвитку лізингових компаній у світі. На сучасному етапі розвитку зв'язку життєво необхідно створення лізингової компанії в галузі як частини органів керування, яка б займалася контрактами по розвитку і відновленню основного капіталу в самій галузі і надавала фінансові послуги у формі фінансового лізингу в області зв'язку іншим галузям і недержавним підприємствам (операторам) зв'язку.

Це дасть можливість прискорити процес відновлення, своєчасно впроваджувати нову техніку і забезпечити єдність, уніфікацію засобів зв'язку на всіх ділянках зв'язку незалежно від їхнього відомства і незалежності у своїй діяльності.

Як фінансова послуга фінансовий лізинг характеризується наступними основними рисами:

- можлива участь, крім лізингодавача та лізингоотримувача, третьої сторони (банк, виробник, поставщик, лізингова компанія);
- здійснення цієї послуги на підставі довгострокового договору, розірвання якого протягом строку його дії не передбачається;
- термін дії договору звичайно близький до амортизаційного періоду (терміну служби або корисного використання);
- після завершення терміну дії договору об'єкт лізингу може бути повернений або викуплений за залишковою ціною або продовжується подальша експлуатація об'єкту за новим договором фінансового лізингу на пільгових умовах;
- як послуга – послуга фінансового лізингу є „товаром” і сплачується залежно від попиту та пропозицій на цю послугу на необхідні об'єкти лізингу.

Керівним органом компанії повинна стати рада директорів, яка складається з керівників підприємств, що входять у лізингову компанію. Ця рада дозволить одержувати оперативну інформацію про роботу всіх ланок для ефективної реалізації лізингової діяльності.

З зовнішньої сторони – лізингова компанія повинна мати тісні ділові контакти з будівельними організаціями, заводами-виробниками устаткування і споруджень зв'язку як усередині країни, так і на міжнародному ринку на конкурсній основі.

На рис. 3.2 подана схема створення лізингової компанії в галузі зв'язку.



Рисунок 3.2 – Схема створення лізингової компанії

Наявність у лізингової компанії різноманітних за своїми функціональними напрямками підприємств і організацій потребує постійного урахування, розрахунку й аналізу зведених економічних показників. Тобто лізингова компанія як юридичне корпоративне об'єднання повинна мати зведений бухгалтерський баланс, зведення урахування і розрахунок зведених фінансових результатів. Виходячи з цього, лізингова компанія повинна визначати такі важливі показники як загальні суми прибутків, витрат; загальний розмір усіх виробничих фондів і рентабельність їх використання. Маючи дані по рентабельності виробничих фондів, лізингова компанія може визначати

норматив ставки комісійної винагороди за надання послуги фінансового лізингу за формулою:

$$H_{\text{дс}} \geq H_{\text{ком}} \geq r_{\text{лк}} = \frac{100 \cdot \Pi_{\text{лк}}}{(\Phi_{\text{осн}} + \Phi_{\text{об}})_{\text{лк}}},$$

а сам розмір комісійної винагороди складе: $\Pi_{\text{ком}} = H_{\text{ком}} \cdot (\Phi_{\text{фл}}) / 100$,

де $H_{\text{дс}}$ – дисконтна ставка банку за кредит, %;

$H_{\text{ком}}$ – норма ставки комісійної винагороди, %;

$r_{\text{лк}}$ – рентабельність лізингової компанії, %;

$\Pi_{\text{лк}}$ – прибуток лізингової компанії;

$\Phi_{\text{осн}}$, $\Phi_{\text{об}}$ – вартість основних і оборотних коштів лізингової компанії;

$\Phi_{\text{фл}}$ – вартість об'єкта, придбаного по фінансовому лізингу через дану лізингову компанію;

$\Pi_{\text{ком}}$ – сума комісійної винагороди, що враховується в лізингових платежах лізингоодержувача для лізингової компанії – лізингодавача.

На основі прийнятої в установчих документах системи розподілу прибутки, отримані засоби комісійної винагороди повинні стати засобом нарощування власного прибутку підприємств, що входять у лізингову компанію.

Таким чином, для забезпечення ефективного поширення фінансового лізингу як фінансової послуги, доцільно на фінансовому ринку створювати такий суб'єкта її реалізації як лізингова компанія корпоративного характеру, що дасть можливість оперативно володіти інформацією про попит і пропозицію на цю послугу за різноманітними видами товарної продукції і забезпечити більш прискорене просування нових інноваційних продуктів на експлуатаційні підприємства для відновлення їхнього устаткування й удосконалювання технологічних процесів з урахуванням впровадження нових і ефективних напрямків науково-технічного прогресу.

Висновки по розділу 3

Проаналізувавши розділ 3, можна сказати, що в даний час люди стали усе більше довіряти фінансовим заснуванням і усе більша кількість людей звертаються в подібні заснування, щоб укласти свої заощадження або взяти кредит. У фінансових заснуваннях споживачам дається велика кількість різноманітних фінансових послуг, серед яких вони можуть знайти найбільш прийнятні для себе (внески: до запитання, терміновий, накопичувальний; кредитування: виплата суми кредиту готівкою за рахунок авансу, перерахованого Банком на рахунок оператора зв'язку; перерахування суми кредиту на поточні рахунки споживача, відкриті в будь-якому комерційному банку України; перерахування суми кредиту на поточні рахунки продавців, що здійснили продаж товарів споживачам у якості оплати вартості товарів (послуг)). У зв'язку з такою великою поширеністю фінансових послуг серед

фізичних і юридичних осіб, для більшої зручності споживачам послуги впроваджують в оператори зв'язку.

На ефективність впровадження банківських (фінансових) послуг в операторах зв'язку впливає регіон обслуговування і чисельність населення регіону, кількість вкладників, розмір внесків за місяць, зайнятість робітників наданням основних послуг зв'язку, прибутки, одержувані оператором зв'язку за надані фінансові послуги, витрати на експлуатаційні матеріали, запасні частини, технічне обслуговування технічних засобів. Але самим головним етапом в обґрунтуванні впровадження банківських послуг в операторах зв'язку є визначення можливостей у трудових ресурсах, оскільки впровадження фінансових послуг потребує додаткових витрат робочого часу. Це можна здійснити, вивчаючи витрати часу на окремі види робіт за допомогою фотографії робочого дня. Фотографія робочого дня дає можливість проектувати робочий день і мінімізувати втрати робочого часу, виявити вільний час для надання фінансових послуг. Порядок визначення ефективності впровадження послуг по заощадженню і кредитуванню коштів зводиться до наступного:

- необхідно визначити шляхом маркетингових досліджень (опитувань, анкетування) попит на ці види послуг у різноманітних регіонах – великі міста, міста, населені пункти в сільській місцевості.
- виходячи з розміру попиту і нормативних показників із розрахунку штату в банках розрахувати необхідні трудові витрати на обслуговування цими послугами.
- за допомогою фотографії робочого дня вивчити витрати часу операторів зв'язку в різноманітних підрозділах зв'язку (особливо у відділеннях зв'язку) на усіх видах робочих місць, у т.ч. звернувши особливу увагу на робочі місця по виконанню перекладних операцій із метою виявлення вільного часу і визначення необхідного додаткового штату для надання фінансових послуг.
- визначити необхідну кількість устаткування, експлуатаційних матеріалів, запасних частин, трудові витрати на обслуговування технічних засобів, витрати на які буде забезпечувати банк, і з яких укладено договір.
- визначити необхідну кількість експлуатаційних матеріалів, витрати на здійснення реклами даних фінансових послуг, витрати на якій буде забезпечувати оператор зв'язку.
- Вирішити питання про норму винагороди за надання фінансових послуг банківського характеру, що буде виплачувати банк оператору зв'язку.
- Вирішити питання про обліковий ставці за надання мікрокредитів і відповідних вимог, умов їх надання. Для притягнення клієнтів, на наш погляд, ці облікові ставки повинні бути менше, ніж у банках.

Особливою формою фінансування капітальних вкладень, при якій лізингова компанія за завданням свого клієнта купує необхідне устаткування і передає йому в оренду на певний строк, є лізинг, ціль якого – фінансування

економіки й активізація виробничої діяльності. Є декілька видів лізингу, але найбільший інтерес подає фінансовий лізинг, сутність якого виражається в економічних відношеннях, що виникають між постачальниками майна, лізинговою компанією (посередником) і лізингоотримувачем. Так само особливістю фінансового лізингу є сприяння залученню відповідного капіталу у виробничу діяльність підприємства у визначеній пропорції з іншими основними чинниками виробництва – праця, природні ресурси, земля; для забезпечення виробництва і реалізації відповідного обсягу товарів. Крім того, фінансовий лізинг є одним із варіантів інвестування і допомагає формувати так називаний «інвестиційний ринок».

Лізингова компанія покликана організовувати взаємовідносин учасників ринку усередині країни, а також знаходити міжнародних партнерів, що дозволяє більш ефективно залучати іноземні інвестиції.

В другій частині третього розділу поданий методичний підхід до обґрунтування впровадження фінансового лізингу в операторах зв'язку як фінансової послуги. У даній частині рекомендуються основні поняття і принципи організації лізингових відношень, здійснення і значення лізингу як фінансової послуги виходячи з Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». Фінансовий лізинг, як фінансова послуга, характеризується такими основними рисами: участь, крім лізингодавця і лізингоотримувача, третьої сторони (виробника або постачальника майна, банку або лізингової компанії); неможливість розірвання договору протягом основного терміну дії лізингової угоди, тобто терміну, необхідного для відшкодування витрат орендодавця; тривалий період лізингової угоди (звичайно близький до терміну служби об'єкта угоди). Після завершення терміну лізингової угоди лізингоотримувач може купити об'єкт угоди за залишковою вартістю, а не за ринковою вартістю; укласти новий договір на менший термін і за пільговою ставкою; повернути об'єкт угоди лізингодавцю; як послуга – послуга фінансового лізингу є «товаром» і оплачується в залежності від попиту і пропозиції на цю послугу на необхідні об'єкти лізингу.

Для забезпечення надання фінансового лізингу як фінансової послуги рекомендується засновувати лізингові компанії корпоративного характеру. Пропонується для обумовлення ефективності впровадження фінансового лізингу як фінансової послуги розраховувати комісійну винагороду ($H_{\text{ком}}$) (ціну за послугу) так, щоб вона була більшою або дорівнювала рентабельності лізингової компанії ($r_{\text{лк}}$):

$$H_{\text{ком}} \geq r_{\text{лк}}.$$

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження автором зроблені такі висновки.

Аналіз структури суспільного виробництва показав, що останнім часом темпами, випереджаючими, розвивалася сфера послуг – частка сфери послуг у розвинених країнах у загальній структурі зайнятості досягла 65%, в Україні – 51,3%.

Виходячи з огляду літератури вітчизняних і закордонних авторів щодо теоретичних і практичних положень відносно понять «послуги» і «фінансові послуги», визначено, що послуга – це комплекс різноманітних видів підприємницької діяльності, вид корисної праці, при якому виробництво корисного ефекту відбувається в момент її споживання і не призводить до створення вартісного продукту.

Поняттю «фінансові послуги» присвячується ряд літературних досліджень. Зокрема, у Законі України до фінансових послуг віднесені такі види як: випуск платіжних документів, платіжних карт, дорожніх чеків і/або їхнє обслуговування, кліринг, інші засоби забезпечення розрахунків; довірене керування фінансовими активами; діяльність з обміну валют; притягнення фінансових активів із зобов'язанням наступного їхнього повернення; фінансовий лізинг; надання коштів у борг, у тому числі і на умовах фінансового кредиту; надання гарантій і поручництв; переказ грошових засобів; послуги в сфері страхування і накопичувального пенсійного забезпечення; торгівля цінними паперами; факторинг.

Виходячи з аналізу розробок вітчизняних учених, законодавчих актів, прийнятих у Росії й Україні, у яких даються поняття і перелік фінансових послуг, виходить, що фінансова послуга – це специфічний (фінансовий) товар, створений при проведенні операції з фінансовими активами, що здійснюється в інтересах третіх осіб за власний рахунок або за рахунок цих осіб і за рахунок отриманих від інших осіб активів, що визначає споживчу вартість.

З погляду економічної сутності визначено, що фінансова послуга – це сукупність різноманітних форм мобілізації і використання фондів фінансових ресурсів, специфічні методи прискорення оборотності капіталу, своєчасне його одержання в тих сферах діяльності, де в ньому є найбільша потреба, переміщення фінансових ресурсів із вільного обороту в інвестиції.

Особливостями фінансових послуг є невідчутність, нездатність до заощадження; мінливість якості; взаємозв'язок виробництва і споживання; участь паралельно в продукції матеріального виробництва в сукупному процесі суспільного виробництва.

У зв'язку з розширенням ринку надання фінансових послуг, у роботі досліджена нормативно-правова основа державного регулювання й умови регулювання створення фінансових організацій на ринку фінансових послуг.

Встановлено, що в Україні, відповідно до закону «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», надання фінансових

послуг здійснюється фінансовими організаціями. До фінансових організацій, що надають одну або декілька фінансових послуг, можна віднести: банки, ломбарди, кредитні товариства, лізингові компанії; заснування накопичувального пенсійного фонду; інвестиційні фонди і компанії; страхові компанії; інші юридичні особи, винятковим видом діяльності яких є надання фінансових послуг.

В усіх країнах Регіональної співдружності в галузі зв'язку (РСЗ) у процесі розвитку галузі зв'язку відбувся її поділ на телекомунікаційний і поштовий сегменти. В умовах загостреної конкуренції оператори зв'язку (особливо поштового) змушені були змінити структуру керування, ставлячи головною ціллю підвищення якості надання послуг, збільшення їхніх продажів населенню. Так само загострюється увага на активізації маркетингової діяльності і висновку контрактів із значними клієнтами.

Для забезпечення високої якості обслуговування у всіх країнах РСЗ провадиться переоснащення підрозділів зв'язку, впроваджується комп'ютерна мережа. У багатьох країнах впроваджена і розробляється Поштово-ощадна система, ціль якої – забезпечити найбільш доступне створення поштових, поштово-банківських і інших послуг. У якості основи технічного і технологічного оснащення РСЗ прийняті розробки російської системи Winpost. Швидкими темпами розвивається мобільний зв'язок, а також, з метою надання і розширення інформаційних послуг, поштово-фінансових послуг, відкриваються так називані пункти колективного доступу, що забезпечують вихід на міжнародну мережу зв'язку й Інтернет.

У зв'язку з великою поширеністю фінансових послуг серед фізичних і юридичних осіб для більшої зручності споживачам, послуги впроваджують в оператори зв'язку. На ефективність впровадження банківських (фінансових) послуг в операторах зв'язку впливає регіон обслуговування і чисельність населення регіону, кількість вкладників, розмір внесків за місяць, зайнятість робітників наданням основних послуг зв'язку, прибутки, одержувані оператором зв'язку за надані фінансові послуги, витрати на експлуатаційні матеріали, запасні частини, технічне обслуговування технічних засобів.

У обґрунтуванні впровадження банківських послуг в операторах зв'язку самим головним етапом є визначення можливостей у трудових ресурсах, оскільки впровадження фінансових послуг потребує додаткових витрат робочого часу. Це можна здійснити, вивчаючи витрати часу на окремі види робіт за допомогою фотографії робочого дня. Фотографія робочого дня дає можливість проектувати робочий день і мінімізувати втрати робочого часу, виявити вільний час для надання фінансових послуг. Таким чином, обґрунтування ефективності впровадження фінансових послуг поштово-ощадного характеру, – внески і мікрокредитування, – потребують таких досліджень і розрахунків: необхідно визначити шляхом маркетингових досліджень (опитувань анкетування) попит на ці види послуг у різноманітних регіонах – великі міста, міста, населені пункти в сільській місцевості; виходячи з розміру попиту і нормативних показників із розрахунку штату в банках розрахувати необхідні трудові витрати на обслуговування цими

послугами; за допомогою фотографії робочого дня вивчити витрати часу операторів зв'язку в різноманітних підрозділах зв'язку (особливо у відділеннях зв'язку) на усіх видах робочих місць, у т.ч. звернувши особливу увагу на робочі місця по виконанню перекладних операцій із метою виявлення вільного часу і визначення необхідного додаткового штату для надання фінансових послуг; визначити необхідну кількість устаткування, експлуатаційних матеріалів, запасних частин, трудові витрати на обслуговування технічних засобів, витрати на якій буде забезпечувати банк, із яких полягає договір; визначити необхідну кількість експлуатаційних матеріалів, витрати на здійснення реклами даних фінансових послуг, витрати на якій буде забезпечувати оператор зв'язку; вирішити питання про норму винагороди за надання фінансових послуг банківського характеру, що буде виплачувати банк оператору зв'язку (доходи оператора зв'язку за надання банківських послуг); вирішити питання про обліковий ставці за надання мікрокредитів і відповідних вимог до умов з їх надання операторами зв'язку. Для притягнення клієнтів, на наш погляд, ці облікові ставки повинні бути менше, ніж у банках.

Особливою формою фінансування капітальних вкладень, при якій лізингова компанія за завданням свого клієнта купує необхідне устаткування і передає йому в оренду на певний строк, є лізинг, ціль якого - фінансування економіки й активізація виробничої діяльності. Найбільший інтерес подає фінансовий лізинг, сутність якого виражається в економічних відношеннях, що виникають між постачальниками майна, лізинговою компанією (посередником) і лізингоотримувачем. Також особливістю фінансового лізингу є сприяння залученню відповідного капіталу у виробничу діяльність підприємства у визначеній пропорції з іншими основними чинниками виробництва - праця, природні ресурси, земля; для забезпечення виробництва і реалізації відповідного обсягу товарів. Крім того, фінансовий лізинг є одним із варіантів інвестування і допомагає формувати так званий «інвестиційний ринок».

Лізингова компанія покликана організовувати взаємовідносини учасників ринку усередині країни, а так само знаходити міжнародних партнерів, що дозволяє більш ефективно залучати іноземні інвестиції.

Для забезпечення надання фінансового лізингу як фінансової послуги рекомендується засновувати лізингові компанії корпоративного характеру. Пропонується для обумовлення ефективності впровадження фінансового лізингу як фінансової послуги розраховувати комісійну винагороду ($H_{\text{ком}}$) (ціну за послугу) так, щоб вона була більшою або дорівнювала рентабельності лізингової компанії ($r_{\text{лк}}$):

$$H_{\text{ком}} \geq r_{\text{лк}}.$$

ЛІТЕРАТУРА

1. Вишневская Н. Рынок рабочей силы в ретроспективе XX столетия // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 9. – С. 54-55.
2. Классификация видов экономической деятельности. Издание официальное. – К.: Госстандарт Украины, 1996. – С.129-130.
3. Региональные проблемы развития социальной и производственной инфраструктуры: СОПС АН УССР. – М.: Прогресс, 1990. – 204с.
4. Ходаківська В.П., Белива В.В. Ринок фінансових послуг: теорія та практика: навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 616 с.
5. Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. – СПб: Политехника, 1997. – 470 с.
6. Енциклопедичний словник бізнесу: менеджмент, маркетинг, інформатика / За заг. ред. М.І. Молдованова. – К.: Техніка, 1993. – 758 с.
7. Теоретическая экономика. Политэкономия: Учеб. для вузов / Под ред. Т.Л. Журавлевой и Н.Н. Мильчаковой. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. – 485с.
8. Большой энциклопедический словарь / Под ред. А.Н. Азримеяна. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1096 с.
9. Услуги в системе мировой торговли: научно-аналитический обзор. – М.: ИНИОН, 1990. – 64 с.
10. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: Инфра-М, 1997. – 608 с.
11. Митюков І.О., Александров В.Т., Ворона О.І., Недбаєва С.М. Фінансові послуги в Україні : Енциклопедичний довідник: У 6т. – Т.1. – К.: Укрбланковидав, 2001. – 754 с.
12. Услуги в системе мировой торговле: Научно-аналитический обзор. – М.: ИНИОН, 1990. – 64 с.
13. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» за станом на 20 липня 2005р. / Верховна Рада України: офіційне видання. – К.: Парламентське видавництво, 2005. – 32 с.
14. Федеральный закон «О защите прав конкуренции на рынке финансовых услуг» от 23 июля 1999г. – №117 – ФЗ.
15. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – 4-е видання, випр. та доп. – К.: Т-во „Знання”, КОО; Вид-во Львів. банк. ін.-ту НБУ, 2003. – 566 с.
16. Теорія фінансів : підручник. – К.: НІОС, 2001. – 337с.
17. Митюков І.О., Александров В.Т., Ворона О.І., Недбаєва С.М. Зазнач. Праця. – 21 с.

18. Токмакова І.В., Краснов В.Г. Сутність і структура фінансового ринку//Фінансовий ринок. – 2001. – №12. – С. 1112 – 120.
19. Ходаківська В.П., Белива В.В. Ринок фінансових послуг: теорія та практика: навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2002. – 616 с.
20. Токмакова І.В., Краснов В.Г. Сутність та структура фінансового ринку // Фінансовий ринок, 2001. – №12. – С. 1112 – 120.
21. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: навч. посіб. – 2-е вид., випр. Та доп. – К.: Знання-Прес. – 2003. – 535с.
22. Укрінформ: Банки та фінанси, 2001. – №20.
23. Свердел М.О. Небанківські фінансові установи на фінансовому ринку України // Фінанси України, 2003. – №3. – С. 145 – 146.
24. Закон України «О налогообложении прибыли предприятий» от 22.05.97 №283/97 ВР.
25. Кочетков В.Н., Краева У.В., Кочеткова О.В. Организация лизинговых операций. – К.: Наукрва думка, 1998. – 103 с.
26. Отливанская Г.А., Потапова-Синько Н.Е. Использование лизинга в связи и характеристика лизинговых платежей // Информатика и связь: Сб. науч. трудов УГАС им. А.С Попова. – Одесса, 1998. – №1 – С. 144 – 148.
27. Економіка поштового зв'язку / В.М. Орлов, Н.Ю. Потапова-Синько, О.С. Редькин, Н.П. Спільна, Л.А. Захарченко, Г.А. Отліванська, Г.В. Кузнєцова / Навч. пос. – Одеса: ОНАЗ, 2005. – 468 с.
28. Национальные стандарты бухучета №7 «Основные средства» и №14 «Аренда».

ДОДАТОК