

**Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України**

**Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова**

**Захарченко К.В., Захарченко Л.А., Потапова-Сінько Н.Ю.**

**ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ  
ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ  
ОПЕРАТОРА ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ**

*Монографія*

Одеса 2012

УДК 330.341.1:338.47  
З-38

*Рекомендовано  
до друку Вченою радою Одеської  
національної академії зв'язку  
ім. О.С. Попова.  
(Протокол № 7 від 27 березня 2012 р.)*

*Рецензенти:*

**Котлубай Олексій Михайлович** – д.е.н., професор, заступник директора Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України;

**Орлов Василь Миколайович** – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова.

**Захарченко К.В.**

**З-38** Ефективність розвитку фінансових послуг оператора поштового зв'язку: [монографія] / Захарченко К.В., Захарченко Л.А., Потапова-Сінько Н.Ю. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. – 256 с.

**ISBN 978-966-7598-88-4**

У монографії представлені дослідження та авторський погляд на процес формування, реалізації і розвитку фінансових послуг в діяльності підприємства поштового зв'язку (на прикладі Національного оператора України УДППЗ "Укрпошта"). **Представлено теоретичне і практичне обґрунтування впровадження та особливостей надання фінансових послуг оператором поштового зв'язку споживачам усіх населених пунктів з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.** Розроблено та обґрунтовано концепцію щодо реорганізації діяльності УДППЗ «Укрпошта» на основі організації підприємства як бізнес-моделі з надання поштових і фінансових послуг поштового зв'язку із використанням єдиних інформаційно-комунікаційних технологій та створення так званого єдиного інформаційного простору, в якій визначено місце Національного оператора поштового зв'язку як небанківської організації у відповідному сегменті ринку фінансових послуг України.

Видання призначене для наукових працівників і фахівців галузі зв'язку. Може бути використане менеджерами, економістами, підприємцями, а також викладачами, аспірантами і студентами вищих навчальних закладів за напрямками підготовки: „Економіка підприємства”, „Менеджмент”.

**ISBN 978-966-7598-88-4**

© Захарченко К.В., Захарченко Л.А., Потапова-Сінько Н.Ю., 2012

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ПРО ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ І РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....	9
1.1. Теоретичні та практичні положення з надання фінансових послуг у діяльності підприємств.....	9
1.2. Характеристика ринку фінансових послуг та умов його функціонування...15	
1.3. Складові ринку фінансових послуг України, роль і місце Національного оператора поштового зв'язку на цьому ринку.....	22
Висновки до першого розділу .....	31
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ОПЕРАТОРАМИ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ В КРАЇНАХ СНД ТА УКРАЇНІ....	34
2.1. Світові тенденції та стратегія розвитку фінансових послуг у сфері поштового зв'язку.....	34
2.2. Особливості та динаміка розвитку фінансових послуг у діяльності поштових операторів країн СНД.....	38
2.3. Склад та тенденції розвитку фінансових послуг у діяльності Національного оператора поштового зв'язку України.....	56
2.3.1. Склад фінансових послуг оператора поштового зв'язку.....	56
2.3.2. Динаміка розвитку фінансових послуг та їх вплив на рентабельність оператора поштового зв'язку.....	65
Висновки до другого розділу.....	73
РОЗДІЛ 3. ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....	76
3.1. Визначення доходів і тарифів на послуги поштового зв'язку.....	76
3.2. Методика розподілу витрат на послуги поштового зв'язку іншої підприємницької діяльності.....	83
3.3. Методика розрахунку витрат на послуги зв'язку, наданих з використанням інформаційно-комунікаційних систем.....	91
3.4. Визначення впливу фінансових послуг на основні результати діяльності у структурних підрозділах філій поштового зв'язку.....	105
Висновки до третього розділу.....	116
РОЗДІЛ 4. ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УДППЗ «УКРПОШТА».....	118
4.1. Визначення впливу макроекономічних факторів на надання фінансових послуг у філіях УДППЗ «Укрпошта».....	118
4.2. Вплив доступності населення до операторів зв'язку на споживання та розвиток фінансових послуг поштової сфери.....	131

4.3. Вплив ІК-технологій на споживання і розвиток фінансових послуг поштового зв'язку.....	137
Висновки до четвертого розділу.....	141

<b>РОЗДІЛ 5. НАПРЯМИ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ УДППЗ «УКРПОШТА» З УРАХУВАННЯМ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....</b>	<b>142</b>
--	------------

5.1. Обґрунтування ефективності організації поштово-ощадної системи з надання фінансових послуг у філіях УДППЗ «Укрпошта».....	142
5.1.1. Обґрунтування ефективності впровадження фінансових послуг по заощадженню і кредитуванню коштів.....	142
5.1.2. Обґрунтування ефективності диверсифікації виплати пенсій через об'єкти поштового зв'язку на основі використання функції ощадного характеру.....	150
5.2. Оцінка впливу фінансових послуг на конкурентоспроможність філій УДППЗ «Укрпошта».....	154
5.3. Концепція створення підприємства поштового зв'язку як бізнес-моделі з надання поштових і фінансових послуг.....	169
Висновки до п'ятого розділу.....	177

ВИСНОВКИ .....	179
ДОДАТКИ.....	182
ДОДАТОК А. Нормативно-правові документи з регулювання окремих видів фінансових послуг .....	183
ДОДАТОК Б. Реєстр послуг, складові доходів і витрат УДППЗ «Укрпошта».....	202
ДОДАТОК В. Розрахунки впливу фінансових послуг нетрадиційного характеру з переказами та пенсіями на зміну рентабельності.....	213
ДОДАТОК Д. Вплив фінансових послуг на результати діяльності у структурних підрозділах поштового зв'язку.....	216
ДОДАТОК Е. Вхідні дані та розрахунок індексу купівельної спроможності (частки) філій за фінансовими послугами у 2006-2008 рр. ....	218
СЛОВНИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ І ПОНЯТЬ.....	222
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	243

## ВСТУП

В умовах структурних змін в економіці, переходом національної економіки до інформаційного етапу розвитку найбільш швидкими темпами розвивається сфера послуг. Останнім часом одержали суттєвий розвиток виробничі (ділові) види послуг, серед яких виділяються фінансові, які будучи продуктами банківської системи, впроваджуються в інші сфери економіки для підвищення ефективності діяльності і забезпечення своєї конкурентоспроможності на відповідному ринку виробництва та реалізації продукції, послуг.

У 1997 р. в Україні введена нова класифікація економічної діяльності, в якій виділена фінансова діяльність, що включає: фінансове і грошове посередництво, фінансовий лізинг, надання кредитів, заощадження коштів (депозитів) та інших цінностей, страхування, допоміжну діяльність у сфері фінансів і страхування.

З розподілом галузі зв'язку на дві самостійно й незалежно існуючі підгалузі – електрозв'язок і поштову, останній, особливо в умовах низького рівня рентабельності, потрібно було вишукувати внутрішні та зовнішні ресурси для підвищення ефективності своєї діяльності, відшукувати джерела збільшення доходів від надання послуг зв'язку. У зв'язку з цим, враховуючи розвинену мережу об'єктів оператора поштового зв'язку та високу довіру до них з боку населення і ділового сектору, виникла необхідність впровадження нових видів послуг, особливу увагу серед яких приділено фінансовим послугам поштової сфери, які пов'язані з подальшим розвитком технологічної діяльності оператора поштового зв'язку. Дослідження можливостей розвитку й організації фінансових послуг в об'єктах поштового зв'язку на даний момент є актуальним і вимагає досконалого вивчення.

Важливість дослідження впровадження та розвитку фінансових послуг визначається прискоренням процесу глобалізації у системі економічних відносин країн, що ставить нові проблеми та завдання, які потребують вирішення питань входження поштового зв'язку у сферу світового ринку поштових і фінансових послуг, активізації підприємницької діяльності з розширення сфери надання цих послуг з метою задоволення ними населення та ділового сектору в будь-якому регіоні країни.

При цьому треба зазначити, що процеси глобалізації та інтеграції, прискорення темпів економічного розвитку, поява нових технологій інформаційного характеру, що відбуваються сьогодні у світовій економіці, вимагають кардинальних перетворень фінансових та грошово-кредитних систем, стимулюють до пошуку нових концепцій і конкретних шляхів, які операторам поштового зв'язку та банкам дозволили б утримати вже наявних і залучити нових клієнтів.

Низький рівень доступності для населення фінансових послуг, особливо у сільській місцевості, є однією з актуальних проблем банківської системи. Від доступності банківських послуг залежить платоспроможний попит, темпи зростання економіки, добробут населення і навіть соціальний клімат у суспільстві. Підвищення доступності банківських продуктів – необхідна умова переходу до розвинених ринкових відносин, до сучасного постіндустріального

господарства, демократичного суспільства. Підвищуючи доступність банківських послуг, держава закладає надійну соціально-економічну основу поступального розвитку країни.

Як у будь-якого товару, доступність фінансових послуг (банківських продуктів, послуг) визначається не тільки достатністю їх пропозиції та ціновими параметрами. Але визначальною умовою підвищення доступності банківських послуг для населення також є розширення мережі продажу банківських послуг у регіонах. З метою зміцнення регіональної складової банківської системи і підвищення доступності фінансових послуг можна, на наш погляд, використовувати унікальні інфраструктурні можливості української пошти. В Україні є понад 14,5 тисяч об'єктів поштового зв'язку, використання яких для проведення фінансових операцій спроможне наблизити банки до населення, посилити банківську систему, забезпечуючи, таким чином, доступність банківських послуг на всій території країни.

Питанням стратегічного розвитку поштового сектору, проблемам корпоративного управління й ефективності функціонування операторів зв'язку присвячені роботи таких вчених, як: Гранатуров В.М., Князева О.А., Князева Н.О., Кузовкова Т.О., Кузнєцова Л.В., Лабурцева О.І., Орлов В.М., Потапова-Сінько Н.Ю., Редькін О.С. та ін. Проблемам розвитку фінансового сектору, надання фінансових послуг і функціонування фінансового ринку присвячені праці багатьох вчених-економістів, а саме: Василика О.Д., Вознюка Г.Л., Глущенко С.В., Загородного А.Г., Міщенко В., Махаєва О.О., Сомвженка Т.С., Шелудька В.М. та ін. Проте питання розвитку фінансових послуг, а також ефективності їхньої організації й впровадження населенню та діловому сектору в діяльності оператора поштового зв'язку та забезпечення нарощування економічного потенціалу поштового оператора за рахунок додатково притягнутого доходу від цих послуг вимагає подальшого розвитку роздрібного банківського бізнесу та важливість вирішення проблеми підвищення доступності фінансових послуг для населення за допомогою інтеграції пошти та банку, ще залишаються мало вивченими та недостатньо науково розробленими, що й обумовлює актуальність цього дослідження.

У сучасних умовах питання інтеграції поштових та банківських послуг являють собою самостійну теоретичну і практичну проблему, значимість і специфічність якої підтверджують необхідність проведення додаткових наукових досліджень в даній області.

Все це визначило потребу в узагальненні та подальшому дослідженні теоретичних аспектів впровадження й ефективного розвитку фінансових послуг як інноваційних послуг з метою подальшого нарощування виробничого потенціалу і практичного застосування розроблених підходів і принципів у процесі побудови та реалізації інноваційної моделі розвитку взаємозв'язку оператора поштового зв'язку і банківської системи, підвищення їх конкурентоспроможності на ринку фінансових послуг в будь-якому регіоні країни.

Монографія, присвячена проблемі дослідження можливостей розвитку й організації фінансових послуг в об'єктах поштового зв'язку, формування і реалізації інноваційної моделі розвитку оператора зв'язку, складається з п'яти розділів.

У першому розділі проаналізовано теоретичні та практичні основи формування ринку фінансових послуг як фактора подальшого нарощування виробничого потенціалу. Розглянуто сучасні погляди щодо визначення сутності

і структури послуг і фінансових послуг, ринку фінансових послуг. Наведено авторське бачення поняття «фінансової послуги» для оператора поштового зв'язку як інноваційної послуги та з позицій соціально-виробничої категорії – необхідності їх впровадження та розповсюдження в будь-якому регіоні країни. Розкрито сутність та концептуальні основи надання фінансових послуг у діяльності підприємств, надано характеристику ринку фінансових послуг та нормативно-правових основ його функціонування, визначено роль та місце Національного оператора поштового зв'язку як небанківської організації на ринку фінансових послуг України. Дослідження наукових праць та законодавчих актів (Додаток А) дає можливість визначити, що ринок фінансових послуг, як діяльність державних і фінансових інститутів, забезпечує економічні і правові відносини суб'єктів щодо задоволення фінансових потреб шляхом продажу-купівлі і створення їх фінансових активів у межах держави або світу. Доведено, що небанківські організації можуть знайти свою нішу на ринку, надавати все більший спектр різноманітних і конкурентоспроможних фінансових послуг як населенню, так і діловому сектору у різних регіонах країни. Серед законодавчих актів визначальним документом щодо створення фінансово-кредитних установ банківського та небанківського характеру, права отримання ліцензій на надання фінансових і банківських послуг є Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (Додаток А.4).

У другому розділі досліджено світові тенденції та стратегію розвитку фінансових послуг у сфері поштового зв'язку, узагальнено результати та досвід впровадження фінансових послуг поштовими операторами регіональної співдружності зв'язку в країнах СНД, визначено, що у багатьох країнах розробляється та впроваджується поштово-ощадна система, мета якої – забезпечення найбільш доступного надання поштових, поштово-банківських та інших послуг. У ході дослідження визначено, що в Казахстані, Киргизстані, Росії поштово-ощадна система на базі поштового зв'язку дозволяє запропонувати альтернативний банківському сектору спосіб притягнення заощаджень населення з наступним їхнім розміщенням у державні цінні папери, що гарантує повну цілість за максимальної доступності фінансових послуг для широких прошарків населення, які проживають у віддалених регіонах країни.

Детально проводиться дослідження складу та тенденцій розвитку фінансових послуг у діяльності Національного оператора поштового зв'язку України, їх вплив, економічні показники та фінансовий результат (рентабельність). Запропоновано угруповання фінансових послуг для дослідження їх ролі у виробничій діяльності підприємства – нетрадиційні; нетрадиційні та грошові перекази; нетрадиційні, грошові перекази і виплата пенсій.

Розглядається частка участі підприємства в отриманні ВВП при впровадженні фінансових послуг та місце Національного оператора поштового зв'язку у системі небанківських організацій, що надають фінансові послуги.

У даному розділі наводиться існуючий підхід до визначення частини доходів від реалізації надання фінансових послуг відповідно договорів з третіми особами, зацікавленими в послугах оператора поштового зв'язку та отриманні коштів за свою роботу.

У третьому розділі надаються можливі математичні прийоми для визначення ціни за одиницю послуги. У цьому ж розділі показано підхід до

визначення витрат на одиницю послуг, яка не є універсальною послугою поштового зв'язку. На основі регресійного аналізу визначено вплив фінансових послуг на результуючі показники структурних підрозділів поштового зв'язку.

Тому що у діяльності операторів поштового зв'язку широко впроваджуються засоби інформаційно-комунікаційного характеру, в роботі пропонується методичний підхід до розрахунку окремих видів витрат на впровадження й експлуатацію цих засобів.

У четвертому розділі проаналізовано та досліджено вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на споживання фінансових послуг у філіях УДППЗ "Укрпошта", а саме: чисельність населення, що визначає найбільшою мірою ємність фінансових послуг у регіоні; величину доходу населення в регіоні, що характеризує можливості населення для придбання відповідних товарів і послуг; доступність населення до пунктів зв'язку й впровадження ІК-технологій в об'єктах поштового зв'язку.

У п'ятому розділі запропоновано методичний підхід і обґрунтовано ефективність диверсифікації організації й розвитку послуг з кредитування й депозитування, запропоновано враховувати вплив впровадження фінансових послуг на зміну рейтингу і потенційних можливостей з підвищення ефективності діяльності у філіях УДППЗ "Укрпошта", і в зв'язку з цим, підвищення його конкурентоспроможності та впевненості на ринку фінансових послуг.

В результаті дослідження процесу формування й подальшого розвитку фінансових послуг у сфері поштового зв'язку запропонована концепція про реорганізацію діяльності оператора поштового зв'язку як бізнес-моделі з надання поштових і фінансових послуг для забезпечення стабільного становища оператора поштового зв'язку й розширення його діяльності на ринку фінансових послуг як небанківської організації, в основі якої лежить загальна інформаційно-комунікаційна інфраструктура, що дозволяє здійснювати маркетинг, продаж, оброблення широкого спектра поштових і фінансових послуг, доведення їх до споживачів різних населених пунктів країни, а також посилити взаємозв'язок з банківською системою з реалізації роздрібних банківських послуг.

Нарощування інвестиційного потенціалу поштового оператора за рахунок додаткового доходу від фінансових послуг має важливе соціальне значення, оскільки поштовий зв'язок є одним із загальнодоступних механізмів адресного спілкування громадян, а також одним із факторів, що забезпечують політичну цілісність та інформаційну єдність регіону і держави.

Автори висловлюють глибоку вдячність рецензентам за аналіз роботи та цінні зауваження.



# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ПРО ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ І РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

### 1.1. Теоретичні та практичні положення з надання фінансових послуг у діяльності підприємств

Останні три десятиліття кінця ХХ початку ХХІ століть характеризуються значними змінами форм економічних відносин, прискоренням глобалізаційних процесів, прогресуючою науково-технічною революцією у сфері інформаційних технологій та телекомунікацій, що супроводжується зміною структури суспільного виробництва: швидкими темпами в промислово розвинених країнах розвивається сфера послуг. Нині структура ВВП за секторами економіки має такий склад: на частку послуг в Україні припадає 57 % ВВП (для порівняння: в Росії – 55,8 %, в США – 78,2 %); на частку індустрії – 32,9 % (Росії – 39,3 %, США – 20,9 %); на частку сільського господарства – 10,2 % (Росії – 4,9 %, США – 0,9 %) [11]. У структурі зайнятості населення за секторами економіки найбільшу частку має сфера послуг, яка складає для України 55,0 % (Росії – 60,1 %, США – 76,4 %) (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

#### Структура зайнятості населення за секторами економіки

Країна	Сільське господарство	Індустрія	Послуги
Україна	25,0	20,0	55,0
Росія	10,8	29,1	60,1
США	0,7	22,9	76,4

Сферу організації та надання послуг можна розділити (умовно) на чотири групи:

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

Найбільш високими темпами розвивалися за останні роки виробничі види послуг. За рівнем розвитку ділових послуг можна дійти висновку про ступінь переходу національної економіки до інформаційного етапу розвитку. Вивчення особливостей розвитку сфери послуг і ролі різноманітних економічних суб'єктів у цьому процесі отримало за останні роки теоретичне і практичне значення [22].

З 2005 р. в Україні діє нова класифікація економічної діяльності, яка наведена у Національному класифікаторі ДК 009:2005 «Класифікація видів економічної діяльності» (далі – КВЕД), розробленого на заміну ДК 009:96 з

урахуванням міжнародної класифікації видів економічної діяльності Європейського Союзу NACE – Nomenclature of Activities European Community (Rev.1.1-2002) [89]. Від 2 лютого 2009 р. за Наказом Держспоживстандарту України № 56 до КВЕД були внесені Зміни № 2, що були розроблені Державним комітетом статистики України та погоджені з Національною радою України з питань телебачення і радіомовлення, Національною комісією з питань регулювання зв'язку України, Державною адміністрацією зв'язку.

В економічній діяльності виокремлюється фінансова, яка пов'язана з отриманням та перерозподілом фінансових коштів, крім тих, які призначені для цілей страхування, пенсійного забезпечення або обов'язкового соціального страхування, що включає грошове та фінансове посередництво.

Діяльність, яка містить діяльність грошового посередництва, – це діяльність з одержання фінансових коштів у формі депозитів, у т.ч. переказних (депозитів до запитання); діяльність центрального банку; інше грошове посередництво – грошове посередництво комерційних банків та інших фінансових установ, також діяльність, що пов'язана з виконанням доручень користувачів щодо поштових переказів, банківських операцій, у тому числі розрахунково-касове обслуговування населення, виплата державних пенсій та грошових допомог, інша фінансова діяльність, що здійснюється операторами поштового зв'язку.

Крім того, фінансове посередництво (крім того, яке здійснюють фінансові установи) включає фінансовий лізинг, надання кредитів та інше фінансове посередництво.

*Фінансовий лізинг* – це договірна система придбання основних фондів в розстрочку при одночасній їх експлуатації не більше амортизаційного терміну.

Фінансове посередництво з надання кредитів включає надання позик небанківськими фінансовими установами (такими, як кредитні спілки або іншими), які не здійснюють діяльність з грошового посередництва: надання; надання кредиту організаціями іпотечного кредитування, які не одержують вкладів; факторингові послуги; послуги лихварів.

Інше фінансове посередництво включає інші види фінансового посередництва (крім надання позик), пов'язані, здебільшого, з розміщенням фінансових коштів: капіталовкладення в цінні папери, наприклад, акції, облігації, векселі, цінні папери довірчих товариств та траст-фондів, інвестиційні фонди і компанії тощо; операції з цінними паперами, які виконуються дилерами за власний рахунок; операції зі злитками золота на фінансових ринках; капіталовкладення у власність, які здійснюють, головним чином, за рахунок інших фінансових посередників (наприклад, траст-компаній); укладання свопів, опціонів та інших арбітражних операцій; діяльність ломбардів.

Також у КВЕД визначено діяльність національної пошти (у складі діяльності пошти та зв'язку), що включає: виймання, сортування, перевезення і доставляння внутрішньої та міжнародної пошти, включаючи посилки та бандеролі; кур'єрську діяльність національної пошти; надання послуг з оренди поштових скриньок, оброблення кореспонденції "до запитання" тощо.

У світовому експертуванні послуг експерти ООН виділяють три основних групи послуг: найбільш відомі (перевезення, іноземний туризм і т.д.); надходження від «роялті»; інші послуги (брокерські, фінансові, управлінські, бухгалтерські, архітектурні, лізинг, фахові і т.д.) [142].

Визначення поняття як послуги, так і фінансової послуги іноді суперечливі, що свідчать про складність і мінливість цих понять. Поняття «фінансова послуга» складне у 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 сутність 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 призводити до помилки [186].

Визначення сутності поняття «послуга» включає дослідження різноманітних підходів вчених-економістів до її з'ясування.

*Послуга* – це підприємницька діяльність, спрямована на задоволення потреб осіб, за винятком діяльності, що здійснюється на основі трудових правовідносин [37].

*Послуга* – це цілеспрямована трудова діяльність, результати якої виражаються в корисному ефекті, індивідуальній споживній вартості. Особливістю послуги є обертання в часі і просторі процесу виробництва, реалізації і споживання її споживної вартості [48].

*Послуга* – це такий вид корисної праці, за якого виробництво повного ефекту збігається в часі з її споживанням [159].

*Послуга* – це результат роботи, 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 в найм; із передачею прав на використання патентів, ліцензій, товарних марок і т.д. [16].

Т. Хілл поняття послуги формулює як зміну стану людини або предмета, що належить будь-якому учаснику економічних відносин, що досягається в результаті відповідності дійсності іншимо учасником цих відношень, що здійснюються на основі їхньої попередньої домовленості [168].

В економічному понятті *послуга* – це функція або операція, на якій попит і, відповідно, ціна устанавлюються на відповідному ринку [156].

Іноді послуги визначають як нематеріальні блага, однією із характерних рис яких є споживання на місці їхнього надання. Припускають, що виробництво послуг та їхнє споживання збігаються в часі і просторі, і в момент надання послуги її виробник і споживач вступають у безпосередній контакт [202].

Можна погодитися, у кінцевому рахунку, що *послуга* – це будь-яка функція, пов'язана безпосередньо або опосередковано з задоволенням людських потреб, але безпосередньо не спрямована на виробництво будь-яких предметів.

Одним із видів послуг є фінансові послуги, з погляду практичного рішення питань про розвиток яких у 2001 р. в Україні прийнято закон «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (далі – Закон про фінансові послуги) [68]. Він установлює загальні правові основи у сфері надання фінансових послуг, здійснення регулюючих і контрольних функцій за діяльністю їхнього надання. Метою цього закону є створення правових основ для захисту інтересів споживачів фінансових послуг, правове забезпечення діяльності і розвитку конкурентоспроможності ринку фінансових послуг та єдиної політики у фінансовому секторі України.

Відповідно до цього в Законі «Про фінансові послуги» 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 органу виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг; ліцензування діяльності фінансових організацій; засобів впливу у випадку порушення законів та інших нормативно-правових актів, що регулюють діяльність з надання фінансових послуг.

Відповідно до Закону «Про фінансові послуги» надається поняття «фінансової послуги» як операції з фінансовими активами, що здійснюється в інтересах третіх осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок одержаних від інших осіб фінансових активів з метою одержання прибутку або економії реальної вартості фінансових активів.

Закон Російської Федерації «Про захист конкуренції на ринку фінансових послуг» визначає, що фінансова послуга – діяльність, пов'язана з одержанням і використанням коштів юридичних і фізичних осіб [173]. У відповідності з цим фінансова послуга розглядається як: здійснення банківських операцій та угод; укладання страхових послуг і послуг на ринку цінних паперів; укладання договорів фінансової оренди (лізингу) і договорів довіреного управління 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 також обслуговування кореспондентських рахунків [54]. Це визначення ставить на перше місце діяльність фінансових посередників, визначаючи їхню значну роль при формуванні ринкового середовища з надання фінансових послуг. Проте необхідно зазначити, що це визначення не розкриває сутність і утримання фінансової послуги, зменшуючи її економічне значення.

З урахуванням вищесказаного необхідно зазначити, що фінансові послуги являють собою сукупність різноманітних форм мобілізації і використання фондів фінансових ресурсів для фінансового та економічного забезпечення процесу виробництва, виконання робіт і надання послуг (як правило) на платній основі і що мають особливі риси функціонування.

За своїм економічним значенням 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.

За своєю структурою *фінансові послуги* різноманітні і відповідно до Закону «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» до фінансових послуг віднесено [68]:

- 1) випуск платіжних документів, платіжних карт, дорожніх чеків і/або їхнє обслуговування, кліринг, інші засоби забезпечення розрахунків; довірене управління фінансовими активами;
- 2) діяльність з 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 у сфері страхування і накопичувального пенсійного забезпечення;
- 9) торгівля цінними паперами;
- 10) факторинг;
- 11) інші операції, що відповідають поняттю «фінансові послуги» відповідно до Закону «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [68].

Організація процесу надання фінансових послуг в Україні регулюються не тільки Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», а й іншими, зокрема, «Про банки і банківську діяльність», «Про державне регулювання ринку цінних паперів», «Про кредитні спілки», «Про страхування», «Про фінансовий лізинг», «Про іпотеку», «Про платіжні системи та перекази коштів в Україні», «Про недержавне пенсійне забезпечення» тощо. Перелік законів України з регулювання фінансових послуг наводиться у Додатку А (табл. А. 2, А. 3).

Фінансова послуга включає фінансову операцію (або декілька фінансових операцій), додаткові послуги, що супроводжують послугу. Схема здійснення фінансової послуги наведена на рис. 1.1.

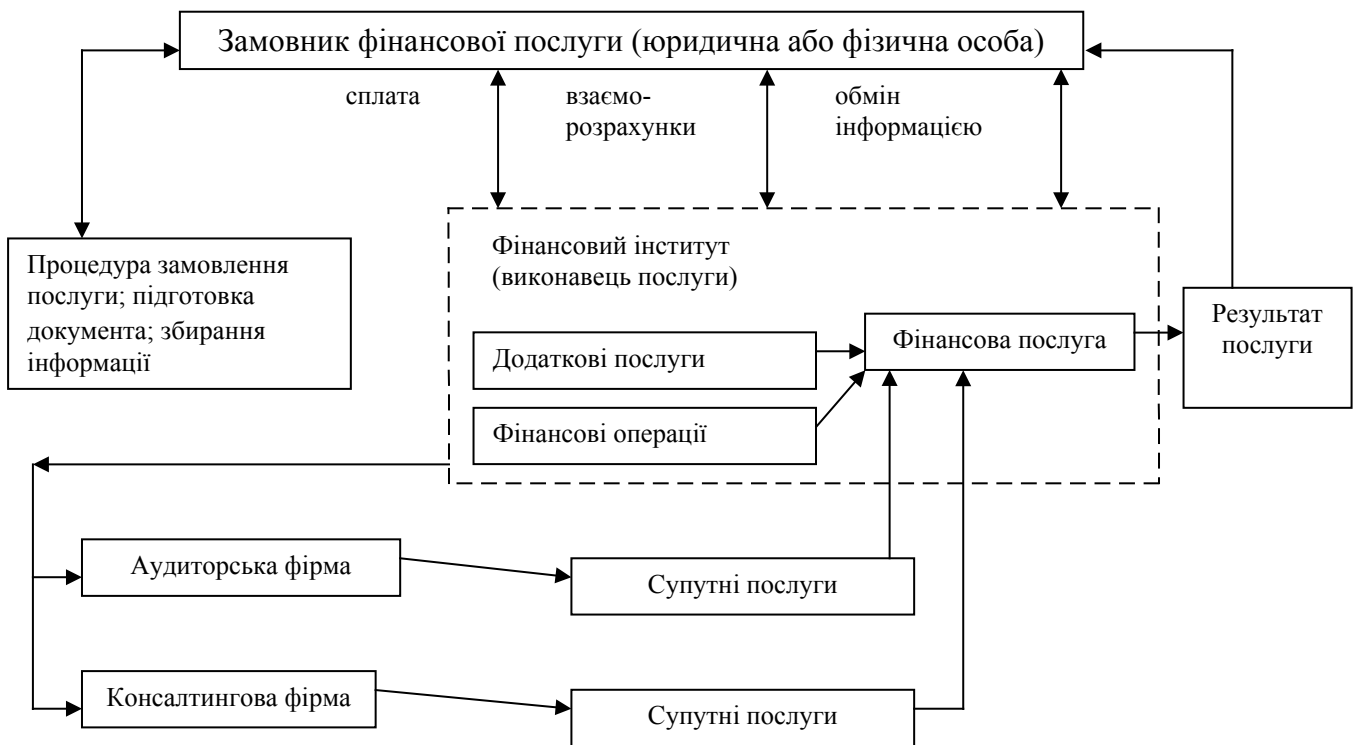


Рис. 1.1. Схема здійснення фінансової послуги

Фінансові послуги надаються фізичним і юридичним особам, резидентам і нерезидентам відповідно до існуючого законодавства України, економічна користь яких робить послуги предметом торгівлі та контролюються державою або іншими призначеними органами.

Критерієм віднесення тієї або іншої діяльності до сфери надання фінансових послуг є невловимий (невідчутний) характер виробництва продукту на основі договірних умов між зацікавленими в його використанні суб'єктами.

Діяльність суб'єкта, що надає послуги, спрямована на використання фінансових активів, що, у свою чергу, змінює його стан. Фінансові послуги надаються 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. Що стосується споживача, то об'єктом його уваги буде невпевненість у кінцевому результаті поряд з визначенням того, що ж фактично пропонується під виглядом фінансової послуги.

Фінансові послуги для галузі зв'язку є нетрадиційними, новими послугами, які вимагають відповідних реорганізацій у виробничому процесі їхнього здійснення. Можна вважати, що фінансові послуги – це інноваційні види послуг, які створюють можливості подальшого підвищення ефективності діяльності оператора зв'язку, а також зміни ролі оператора зв'язку в економіці регіону і країни.

Особливостями фінансових послуг оператора зв'язку є наступні:

- послуги є невлавистим для нього видом продукції;

– вимагають установаження корпоративних стосунків у розвитку цих послуг з суб'єктами інших сфер діяльності (банками, страховими компаніями, житлово-комунальними господарствами, газо-енергопостачальними підприємствами; акціонерними компаніями, фондовими ринками);

– сприяють освоєнню і впровадженню нового технологічного обладнання – персональних комп'ютерів (ПК), банкоматів, пластикових карт для надання послуг (тобто нових інформаційно-технологічних пристроїв);

– сприяють створенню на базі відділень зв'язку і на самостійній основі пунктів колективного доступу (ПКД), які можуть бути використані і для надання фінансових і основних послуг зв'язку. При цьому ПКД надають можливість підвищити доступ споживачів до традиційних послуг зв'язку і невластивих послуг оператора зв'язку, в т.ч. фінансових.

Таким чином, можна дійти висновку, що з точки зору оператора поштового зв'язку, «фінансові послуги поштового зв'язку» – це інноваційні послуги, які надають можливість населенню та діловому сектору задовольняти потреби з переміщення фінансових активів та ресурсів у часі і просторі за допомогою засобів поштового зв'язку та інформаційно-комунікаційних технологій.

У зв'язку з впровадженням фінансових послуг у діяльність оператора поштового зв'язку необхідно передбачити його участь на національному ринку фінансових послуг, характеристику та умови функціонування якого визначено у наступному підрозділі.

## **1.2. Характеристика ринку фінансових послуг та умов його функціонування**

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

Деякі автори характеризують фінансовий ринок широко, з погляду на всю сукупність ринкових відносин у кругообігу фінансових ресурсів в усіх 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» [161].

При розширенні сфери послуг особливе значення у становленні і розвитку ринкових відносин мають фінансові послуги. Вони стають необхідними елементами економічного зростання національної економічної системи в умовах глобальної конкуренції на світових ринках.

Важливим стимулюючим фактором усе більш широкого впровадження виробничих компаній у сферу фінансових послуг є створення вертикально

інтегрованої структури компаній, що дає можливість знизити витрати і підсилити орієнтацію на споживача.

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

Здебільшого 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 із цих понять є самостійним елементом фінансових відносин.

Фінансовий ринок та 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 їх реалізації, а також включає фінансові відносини між продавцями і покупцями цих активів [186].

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

- пряме інвестування;
- непряме інвестування.

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

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

Сьогодні у 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 фактори для успіху фірм, що надають фінансові послуги.

У свою чергу, наявність ринку фінансових послуг, зростання конкуренції між фірмами, які надають ці послуги, потребує оптимізації структури ринкової економіки, прискорення прямування капіталу, зниження собівартості фінансового продукту і, в цілому, найкраще задоволення потреби споживача у фінансових послугах. Важливе значення в цьому випадку має функціональна діяльність фінансового ринку та його організаційна структура.

При виконанні свого функціонального призначення фінансовий ринок створює умови ефективного акумулювання, переміщення і використання коштів.

З організаційної точки зору фінансовий ринок – це сукупність різноманітних структурних елементів фінансових відносин, що взаємозалежні і створюють певні підсистеми, які можна розглядати як самостійні системи, що



дає підставу припустити, що ринок фінансових послуг є самостійною підсистемою фінансового ринку [161].

На основі вищесказаного, поняття «ринок фінансових послуг» можна сформулювати основні функції ринку фінансових послуг:

- мобілізує тимчасово вільний капітал із різноманітних джерел;
- розподіляє акумульований вільний капітал між численними його споживачами;
- визначає найефективніші напрями використання капіталу в інвестиційній сфері;
- формує ринкові ціни на окремі фінансові послуги, що об'єктивно віддзеркалює співвідношення попиту і пропозиції;
- здійснює кваліфіковане посередництво між продавцем і покупцем фінансових послуг;
- формує умови для мінімізації фінансового і комерційного ризику;
- прискорює оборот капіталу, тобто сприяє активізації виробничих процесів та підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Вищезазначені функції ринку фінансових послуг віддзеркалюють конкретні форми організації руху фінансових ресурсів за допомогою фінансово-кредитного механізму між суб'єктами господарювання. Насамкінець слід зауважити, що рушійною силою цього механізму є надання фінансових послуг різними фінансовими інститутами.

В.М. Шелудько у структурі фінансового ринку виділяє ринок фінансового посередництва [197]. На його думку 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 вторинному ринку, а також надавати інформаційні, консультаційні й управлінські послуги.

Відповідно до Закону «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» ринок фінансових послуг – це сфера діяльності учасників ринку з метою надання і споживання певних фінансових послуг [68]. Це поняття не відбиває ні систему фінансових відносин, ні 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 і супутні послуги в межах держави або світової інтеграції [48]. Це визначення більше відбиває сутність ринку фінансових послуг.

В Україні, відповідно до Закону «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», ринок фінансових послуг включає фахові послуги на ринках: банківські, інвестиційні, страхові послуги; цінні папери; інші ринки, що забезпечують оборот фінансових активів.

Надання фінансових послуг відповідно до цього Закону 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, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг [186].

Завдяки наданню різноманітних фінансових послуг стає можливим використання фінансового ринку як економічного важеля, активного інструмента регулювання економіки. Цей інструмент, з одного боку, детермінований об'єктивно існуючими фінансовими відносинами, а, з іншого – є знаряддям реалізації цілеспрямованої фінансової політики держави.

Головною причиною, що обумовила необхідність розробки Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» є нерозвиненість небанківського сектору з надання фінансових послуг та відсутність достатньо ефективного системи регулювання і контролю за діяльністю небанківських організацій в Україні.

Проблеми регулювання ринку фінансових послуг полягають у розходженнях в законах, що регулюють діяльність як самого ринку, так і окремих організацій, що формують структуру 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 з боку держави, що повинно містити складові, наведені на рис. 1.2.

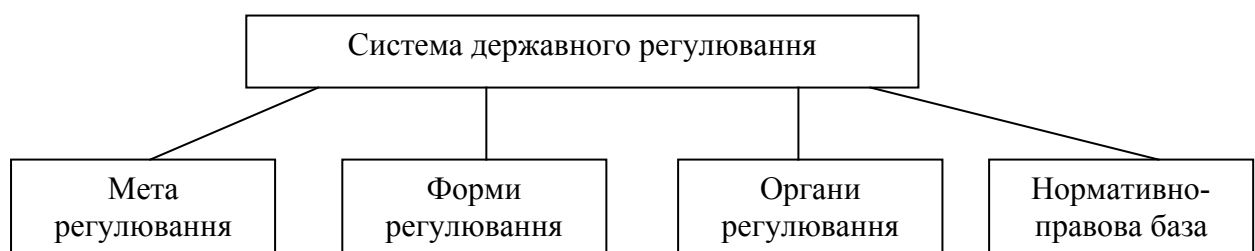


Рис. 1.2. Система державного регулювання ринку фінансових послуг

Для створення взаємовигідних умов і рівного доступу суб'єктів до ринків та підприємств з надання різних видів фінансових послуг і, в кінцевому рахунку, зацікавленості та розвитку конкурентності їх впровадження на рівні регіонів, країни, виходу на міжнародний фінансовий ринок передбачають 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;
- установа уповноваженими державними органами засобів впливу, відповідальності;
- проведення інших засобів державного регулювання з урахуванням змін ситуації в економіці.

На ринку різних видів фінансових послуг здійснюють регулювання такі основні державні органи:

- 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 у 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 сфери фінансових послуг, то для таких основних органів державного регулювання, як Національний банк України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Антимонопольний комітет України, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, вони наводяться у Додатку А (табл. А.2, А.3).

Основні задачі органів державного регулювання ринків фінансових послуг наведено у табл. 1.2.

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, що відповідно до закону надає одну або декілька фінансових послуг і яку внесено у відповідний реєстр [68].

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 якої додаються документи з характеристикою суб'єкта: найменування, місцезнаходження, банківські реквізити; ідентифікаційний код; наявність філій та їхньої характеристики; копія свідоцтва про реєстрацію суб'єкта як юридичної особи; найменування фінансової (фінансових послуг) послуги, що передбачається надавати.

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

## Задачі органів державного регулювання ринків фінансових послуг

Органи державного регулювання	Задача
Антимонопольний комітет	<ul style="list-style-type: none"> <li>– здійснення контролю за дотриманням антимонопольного законодавства;</li> <li>– контроль за економічною концентрацією;</li> <li>– напрямок розвитку сумлінної конкуренції</li> </ul>
Національний банк України	<ul style="list-style-type: none"> <li>– забезпечення стабільної грошової одиниці України;</li> <li>– визначення і проведення грошово-кредитної політики;</li> <li>– здійснення емісії національної валюти й організація її обороту;</li> <li>– кредитування, організація системи рефінансування;</li> <li>– установлення правил проведення банківських операцій;</li> <li>– визначення системи, порядку і форми платежів;</li> <li>– здійснення сертифікації аудиторів;</li> <li>– упорядкування платіжного балансу і т.п.</li> </ul>
Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проведення єдиної й ефективної державної політики у сфері надання фінансових послуг;</li> <li>– розробка і реалізація стратегії розвитку ринків фінансових послуг;</li> <li>– здійснення державного регулювання і контролю за наданням фінансових послуг і дотриманням законодавства у цій сфері;</li> <li>– захист прав споживачів шляхом здійснення засобів впливів з метою запобігання порушень законодавства на ринках фінансових послуг та їхнього припинення;</li> <li>– узагальнення практики здійснення законодавства з питань функціонування ринків фінансових послуг, розробка і внесення пропозицій по їхньому удосконалюванню;</li> <li>– впровадження міжнародних правил розвитку ринків фінансових послуг;</li> <li>– сприяння інтеграції в європейській і світовий ринки фінансових послуг</li> </ul>

У ліцензії зазначається:

- 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, установлених 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».

- до установлення розміру капіталу і його зміни, урахування для проведення операцій з фінансових послуг;
- зі здійснення достовірності реклами й інформації;
- з інформування 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 обліку 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, одержаних незаконним шляхом.

Однією із таких організацій, де здійснюється впровадження фінансових послуг у діяльність, є оператор поштового зв'язку. Активізація його діяльності на ринку фінансових послуг обумовила необхідність визначення ролі та місця Національного оператора поштового зв'язку на цьому ринку як небанківської організації, що займає відповідний сегмент ринку фінансових послуг.

### **1.3. Складові ринку фінансових послуг України, роль і місце**

## Національного оператора поштового зв'язку на цьому ринку

Ринок фінансових послуг, як одна із найважливіших сфер національної економіки, забезпечує накопичення і розподіл фінансових ресурсів та надання фінансових послуг, взаємодію учасників цього ринку (з надання та споживання послуг) за правилами, визначеними законами та іншими актами законодавства. Відповідно до проведеного у попередніх підрозділах дослідження ринку фінансових послуг автором розроблено схему, за якою визначено складові ринку фінансових послуг (рис. 1.3).

Критерієм розподілу всієї сукупності організацій, що надають фінансові послуги на банківські і небанківські, є фінансові операції, які виконують ці організації, а саме:

- для банківських організацій найхарактернішим є виконання комплексу трьох основних операцій: депозитних, кредитних і розрахунково-касових;
- для небанківських організацій ці операції не є основними, але вони можуть акумулювати вільні грошові кошти юридичних і фізичних осіб та розміщувати їх на фінансовому ринку з метою одержання прибутку і/або заощадження реальної вартості фінансових ресурсів [62, с. 8].

Небанківські фінансові організації є організаціями, які так само як і банки, є важливими елементами фінансової інфраструктури країни. До небанківських нефінансових організацій відносяться юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які мають визначене законом право на надання фінансових послуг. До їх складу входять: страхові, лізингові, факторингові компанії, недержавні Пенсійні фонди, ломбарди, іпотечні фонди, кредитні товариства, інші фінансові організації.

Як впливає з рис. 1.3, до системи небанківських нефінансових організацій входить Національний оператор поштового зв'язку, діяльність якого забезпечується об'єктами зв'язку: поштовими відділеннями зв'язку, поштамтами, центрами поштового зв'язку, отже, він є сегментом ринку фінансових послуг, розширюючи можливість їх надання у будь-якому регіоні країни.

Дослідженням місця і ролі організацій, що надають фінансові послуги, є аналіз діяльності з надання фінансових послуг, її впливу на макроекономічні показники, а також дослідження ролі і місця держави у становленні і розвитку фінансового ринку в цілому і ринку фінансових послуг оператора поштового зв'язку, як його найважливішої складової.

Основним показником рівня розвитку будь-якої економіки будь-якої країни є валовий внутрішній продукт (ВВП), його структура, динаміка. Аналізуючи структуру ВВП провідних країн світу, слід зазначити, що 8-12 % річного ВВП формується в середньому за рахунок фінансового посередництва (це такі країни, як США, Німеччина, Франція). В Україні лише 2-3 % ВВП створюється за рахунок фінансових посередників, причому з них 93% – частина банківського сектору, і тільки 7 % належить сектору небанківських установ [85].

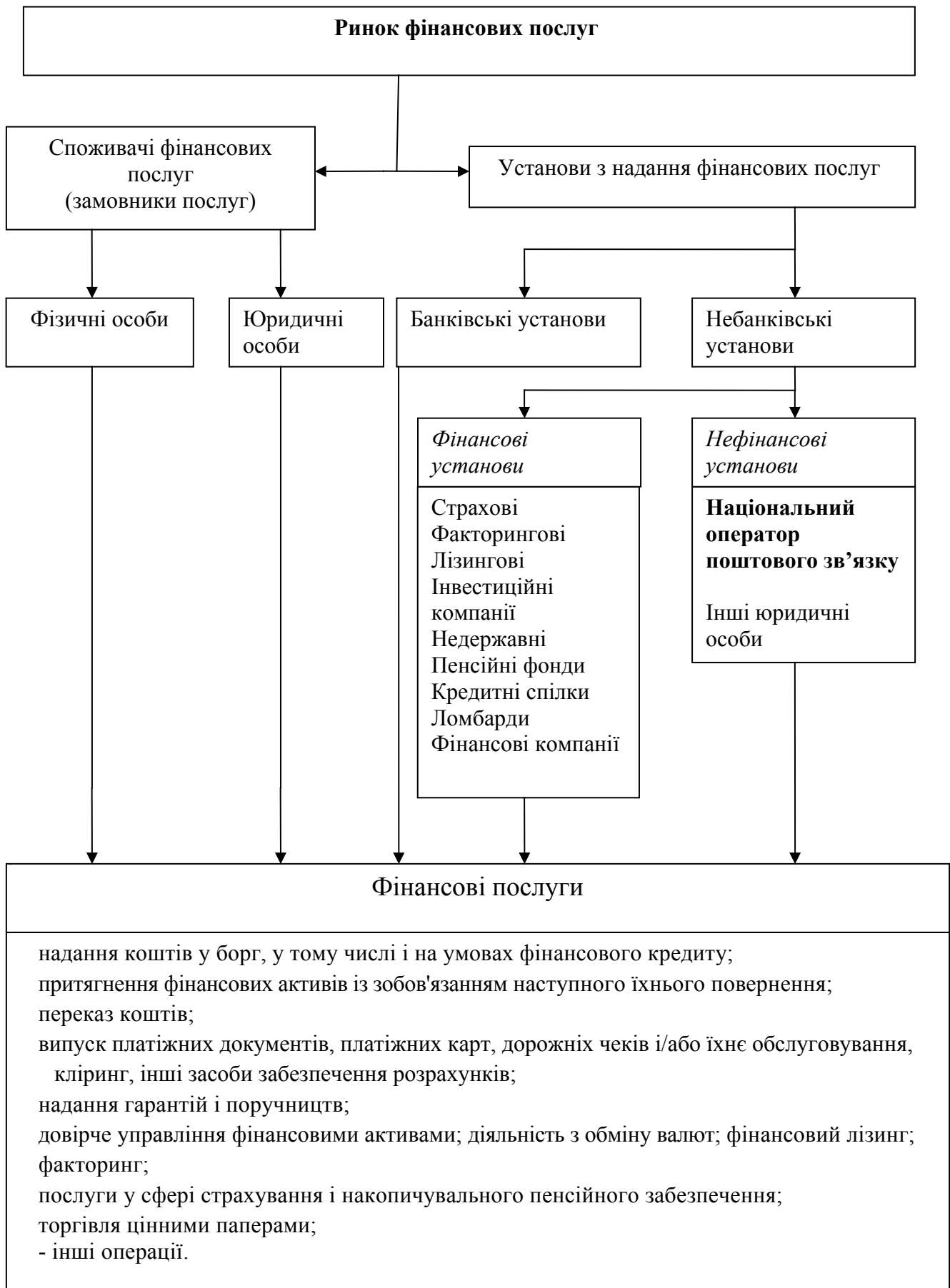


Рис. 1.3. Складові ринку фінансових послуг

У ЄС існує велике різноманіття організаційно-правових форм фінансових посередників, деякі з яких не називаються банками, а спілками, і виконують за своєю суттю банківські операції, або надають окремі види банківсько-фінансових послуг: кредитні, ощадні, страхові, переказу тощо [140, с. 34-37].

В Україні з метою забезпечення правового регулювання надання фінансових послуг, згідно з Законом «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» для здійснення надання фінансових послуг у цілому або за окремими видами кожна небанківська структура повинна одержати ліцензію і надавати вичерпну інформацію про схеми гарантування, а також повинна одержати право на здійснення кредитної діяльності, і, крім того, вимагати установлення державою певних норм відносно використання одержаних ресурсів [68].

Для банківських організацій в Україні основним регулюючим органом їхньої діяльності є Національний банк України, але його повноваження не поширюються на регулювання послуг (навіть кредитних), які надаються небанківськими фінансовими організаціями. Такими організаціями, які здійснюють взаємозв'язок і регулювання діяльності небанківських установ, можуть бути Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України (ДКРРФПУ) і Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку України (ДКЦПФРУ).

ДКЦПФРУ у своїй діяльності керується не лише нормами українського законодавства, а й ключовими міжнародними принципами контролю за фінансовими послугами, які зводяться до наступних:

- захист інвесторів і споживачів фінансових послуг;
- забезпечення того, щоб ринки фінансових інструментів були справедливими, ефективними, прозорими і відкритими;
- зниження системних ризиків;
- регулюючі органи мають бути розумними і чітко визначеними, мають бути політично й економічно незалежні, але одночасно відповідальні у здійсненні своїх повноважень.

Складовими ринку фінансових послуг виступають грошово-кредитний ринок, страховий ринок, ринок цінних паперів та похідних (деривативів), ринок послуг спільного інвестування, ринок недержавних пенсійних послуг та інші ринки фінансових послуг.

Ринок фінансових послуг, де відбувається формування та розподіл фінансових ресурсів і послуг, за роки свого становлення досяг певного рівня розвитку. В Україні у 2008 р. діяло 184 банки, 446 страхових компаній, 800 кредитних спілок, 309 ломбардів, 342 компанії з управління активами, 96 недержавних пенсійних фондів та 834 інвестиційних фондів різного типу. Активи вітчизняної банківської системи становили близько 973 млрд. грн., майже 81 % з яких припадало на кредитні операції банків. Активи фінансових установ досягли 61,7 млрд. грн.

*Банківська система* є найбільш потужним сегментом вітчизняного фінансового сектору, на яку припадає, як було зазначено, 93 % загальних активів фінансових установ України.

Як показують дані за 2000-2008 р.р. (табл. 1.3) в банківській системі України підвищуються фінансова стабільність і якісний склад активів,



нарощується капітальна база, збільшуються депозити. А саме – у цей період загальні активи банків зросли в 24,4 раза і досягли 973,3 млрд. грн. Основну частку активів складають надані банками кредити, які збільшувались значними темпами – у 33,5 раза та складають на кінець розглянутого періоду 792,4 млрд. грн. Зобов'язання банків за 2000-2008 рр. зросли в 26,4 раза і у 2008 р. досягли 806,8 млрд. грн. Випереджаючими темпами збільшувались довгострокові кредити. Регулятивний капітал банків за 8 років збільшився в 24 рази – до 123 млрд. грн., що становить 13 % ВВП.

Таблиця 1.3

**Динаміка показників діяльності банківської системи України  
(за даними НБУ)**

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	08/00
Кількість зареєстрованих банків	195	189	182	179	181	186	193	198	198	1,02
Кількість діючих банків	153	152	157	158	160	165	170	175	184	1,2
із них: з іноземним капіталом	22	21	20	19	19	23	35	47	53	2,41
в т.ч. зі 100% іноземним капіталом	7	6	7	7	7	9	13	17	17	2,43
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	13,3	12,5	13,7	11,3	9,6	19,5	27,6	35,0	36,7	2,76
Облікова ставка НБУ (на кінець періоду), %	27,0	12,5	7,0	7,0	9,0	9,5	8,5	8,0	12	0,44
Відсоткові ставки банків у національній валюті, %										
за кредитами	40,3	31,9	24,8	20,2	17,9	16,4	15,4	14,4	15,5	0,38
за депозитами	13,5	11,2	7,8	7,1	7,8	8,5	7,6	8,2	9,0	0,67
Загальні активи, млн. грн.	39866	50785	67774	105539	141497	223024	353086	619004	973332	24,4
Кредити надані, млн. грн.	23637	32097	46736	73442	97197	156385	269688	485507	792384	33,5
Зобов'язання банків, млн. грн.	30622	39676	53913	87352	115927	188427	297613	529818	806823	26,4
Регулятивний капітал, млн. грн.	5148	8025	10099	13274	18188	26373	41148	72265	123066	23,9

Все це створювало умови для підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності банків, а також для економічного зростання та

посилення позитивного впливу банківської системи на соціально-економічний розвиток України.

Проте світова фінансова й економічна криза, яка почалася з іпотечної кризи в США в 2007 році, відчутно позначилися на подіях в економіці та фінансовому ринку України. Це знайшло своє відображення в уповільненні темпів зростання основних показників банківської системи України.

Аналіз активів *небанківських фінансових установ* показав, що вони все ще залишаються незначними порівняно з активами комерційних банків. Так, разом активи комерційних банків та небанківських фінансових установ станом на кінець 2008 р. становили 1035 млрд. грн., у тому числі банків – 973,3 млрд. грн. (94,04 %); небанківських фінансових установ – 61,7 млрд. грн. (5,96 %). Загальний оборот фінансових послуг, що надають суб'єкти вітчизняного небанківського сектору складає 1 % від внутрішнього валового продукту України [145].

У Державному реєстрі небанківських фінансових установ у 2008 р. налічувалося 2016 фінансових установ, що на 103 установи більше, ніж на початок року (1913 установ у 2007 р.) (рис. 1.4).

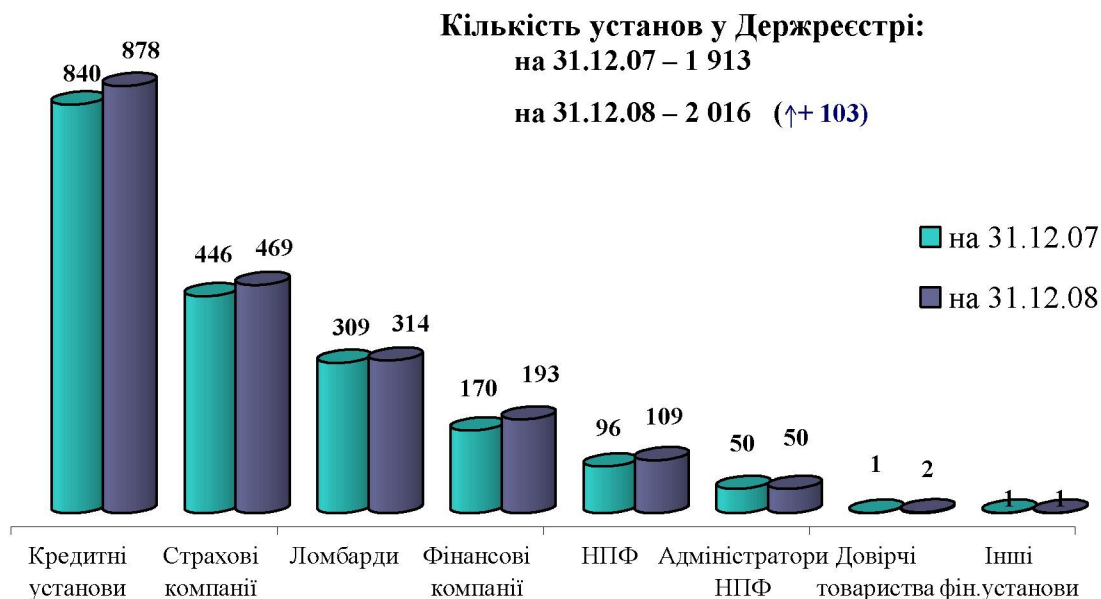


Рис. 1.4. Динаміка кількості зареєстрованих небанківських фінансових установ

До початку світової фінансової кризи фінансовий сектор України розвивався досить динамічно: впевнено зростали кількість фінансових установ, вартість їхніх активів, попит на їхні послуги з боку споживачів. Динаміка активів небанківських фінансових установ наведена у табл. 1.4.

*Таблиця 1.4*

**Динаміка активів небанківських фінансових установ за 2007-2008 рр.**

Активи	2007 р.		2008 р.		Темпи приросту 2008/2007	
	млн. грн.	структура, %	млн. грн.	структура %	відносні, %	абсолютні, млн.грн.
Страхові компанії	32213,00	72,5	41930,5	68,0	30,2	9717,5
Кредитні спілки	5 261,00	11,8	6064,9	9,8	15,3	803,9
Фінансові компанії	3274,60	7,4	6011,8	9,7	83,6	2737,2
Юридичні особи публічного права	1931,10	4,3	3269,9	5,3	69,3	1338,8
Інші кредитні установи	1123,00	2,5	3253,5	5,3	189,7	2130,5
Недержавні Пенсійні фонди	281,0	0,6	612,0	1,0	117,8	331,0
Ломбарди	367,7	0,8	525,3	0,9	42,9	157,6
Довірчі товариства	0,2	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0
Всього загальні активи	44451,60	100,0	61668,1	100,0	38,7	17216,5

Розвиток небанківського фінансового сектору гальмується низькою капіталізацією фінансових установ, що знижує їх можливості для забезпечення реального сектору вітчизняної економіки довгостроковими фінансовими ресурсами.

Розвиток ринку небанківських фінансових послуг у попередні роки набув позитивної динаміки зростання, зокрема у зростанні наданих послуг страховими компаніями, кредитними спілками, послуг з недержавного пенсійного забезпечення та іншими, тоді як наприкінці 2008 р. розпочалося уповільнення темпів зростання. Разом з тим, окремі види послуг так і не набули системного характеру та, відповідно, мали низькі обороти. У табл. 1.5 наведено динаміку річних обсягів наданих послуг за видами фінансових установ.

Таблиця 1.5

**Динаміка фінансових послуг за видами фінансових установ**

За видами установ (показники на кінець періоду)	2007 р., млн. грн.	2008 р., млн. грн.	Темпи приросту 2008/2007 рр.	
			відносні, %	абсолютні, млн. грн.
Страхові компанії – надходження страхових премій	18008,2	24008,6	33,3	6000,4
Кредитні спілки – видані кредити	4512,3	5572,8	23,5	1060,5
– внески на депозитні рахунки	3451,2	3951,1	14,5	499,9
Фінансові компанії	698,4	1796,0	157,2	1097,6
Юридичні особи публічного права – видані кредити	1865,4	2898,2	55,4	1032,8
Інші кредитні установи – видані кредити	1151,5	2901,0	151,9	1749,5
Недержавні Пенсійні фонди – пенсійні внески	234,4	582,9	148,7	348,5
Ломбарди – видані кредити під заставу	1955,0	2126,0	8,7	171,0

Узагальнені дані щодо зміни обсягів фінансових послуг з обміну валют та переказу грошових коштів, наданих фінансовими компаніями за 2005-2008 рр., наведені в табл. 1.6.

Таблиця 1.6

**Динаміка фінансових послуг з обміну валют та переказу грошових коштів, наданих фінансовими компаніями у 2005-2008 рр., млн. грн.**

Вид фінансової послуги	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008/2005
Операції з обміну валют	4327,7	7252,5	9140,1	11623,67	2,69
Операції з переказу грошових коштів (без Укрпошти)	1164,9	1246,1	1406,7	1837,75	1,58
Всього	5492,6	8498,6	10546,8	13461,42	2,45

Станом на кінець 2008 р. ліцензії на право здійснення переказу коштів небанківськими фінансовими установами в Держфінпослуг одержано вісьмома фінансовими компаніями. При цьому, дві із цих компаній одержали дозвіл Національного банку України на здійснення діяльності як організатори небанківських платіжних систем. Темпи зростання фінансових послуг, наданих фінансовими компаніями, збільшились за 2005-2008 рр. у 2,45 раза. Із них операції з обміну валют зросли у 2,69 раза, операцій з переказу грошових коштів (без урахування послуг Укрпошти) – у 1,58 раза.

Обсяги фінансових послуг, що надаються *небанківськими нефінансовими установами* – юридичними особами – суб'єктами господарювання, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, але мають визначене законом право надавати фінансові послуги, наведені в табл. 1.7.

Таблиця 1.7

**Обсяги фінансових послуг, наданих юридичними особами, які не є фінансовими установами, у 2008 році**

Вид фінансової послуги	Обсяг фінансового активу, що є предметом договору, млн. грн.				
	2005	2006	2007	2008	2008/2006
Фінансовий лізинг	830,9	3284,6	11648,8	7729,73	2,35
Поштовий переказ (Укрпошта)	1548,6*	3562,7	4259,22	5713,3	1,6
Всього	2379,5	6847,3	15908,02	13443,03	1,96

\* Дані щодо обсягів поштового переказу наведені лише за II півріччя 2005 р., оскільки Держфінпослуг на виконання доручення Кабінету Міністрів України вприйняло на облік УДППЗ «Укрпошта» лише у III кв. 2005 р.

Надані послуги юридичними особами з фінансового лізингу за 2006-2008 рр. показали зростання у 2,35 раза, обсяг яких на кінець 2008 р. складає 7729,73 млн. грн. Протягом 2008 р. фінансовими компаніями та юридичними особами, які не мають статусу фінансових установ, але можуть згідно з законодавством

надавати окремі види фінансових послуг, укладено 9275 договорів фінансового лізингу.

Послуги з поштового переказу, надані Укрпоштою, зросли за 2006-2008 рр. у 1,6 раза та складають 5713 млн. грн. на кінець 2008 р.

Враховуючи, що оператори поштового зв'язку є нефінансовою організацією, займаючи сегмент ринку фінансових послуг, на рис. 1.5 наведена їх посередницька діяльність на цьому ринку.

Виробники (треті особи) пропонують операторам поштового зв'язку для реалізації свою продукцію. Посередник (оператор зв'язку), виходячи зі свого виробничого потенціалу й ефективності його розширення, визначає:

- можливості забезпечення обслуговування і задоволення відповідного обсягу потреби в товарах, послугах у цьому регіоні, за певний період часу з урахуванням показників якості, надійності, довговічності, ціни асортименту і т.д.;
- умови постачання продукції й обслуговування послугами.

Взаємовідносини виробників і посередників здійснюються на основі договорів, в яких визначають умови взаємовигідної співпраці з поширення і підвищення доступності населення і ділового сектора до всіх (або визначених) видів товарів і послуг з урахуванням особливостей регіонів.



Рис. 1.5. Посередницька діяльність оператора поштового зв'язку з надання фінансових послуг

На даний момент надання послуг фінансового характеру в поштово-зв'язку розвивається досить високими темпами, особливо надання послуг розрахунково-касового характеру, а також так званих поштово-ощадних послуг, що тільки починають створюватись.

Широке впровадження фінансових послуг у діяльність операторів поштово-зв'язку пов'язане з необхідністю розширення джерел одержання коштів для підвищення ефективності діяльності після розподілу галузі зв'язку на дві підсистеми – поштову та електрозв'язок. Слід зазначити, що організація надання фінансових послуг впливає на зміну потенційних можливостей оператора поштово-зв'язку, спрямована на підвищення ефективності його діяльності, що визначається такими показниками, як прибуток і рентабельність.

Якщо надати право операторам поштово-зв'язку використовувати вільні засоби як інвестиційний ресурс, то це вплине не лише на підвищення ефективності внутрішньої діяльності, але й активізує фондовий ринок, тобто розвиватиметься і розширюватиметься в країні так званий механізм проектного фінансування через систему організації використання вільних грошових коштів і відкриття нової послуги – заощадження грошових коштів клієнтів (тобто здійснення їх депозитування) і на базі цього – одержання права (ліцензії) на надання кредитів. Потенційним джерелом довгострокових інвестиційних договорів (надання кредитів) може бути частина доходів, які одержують оператори поштово-зв'язку від надання фінансових послуг.

Оператори поштово-зв'язку доходи від фінансових послуг одержують як плату за надання цих послуг (частка відрахувань від суми наданих послуг), а не від використання одержаних цих доходів і сум фінансових послуг в інвестиційну діяльність. Це відбивається на ефективності роботи операторів і на рівні їхньої конкурентоспроможності. Крім того, це не дає можливості знижувати тарифи не лише на фінансові послуги, але і на послуги універсального, традиційного характеру для поштово-зв'язку.

Для забезпечення стабільного стану на фінансовому ринку посередники (банки та небанківські організації) повинні вивчати і досліджувати вплив факторів на пропозицію і попит фінансових послуг (зміну цін, заробітної плати, інфляції тощо) та забезпечувати активну участь у формуванні кон'юнктури шляхом впливу на розширення попиту, своєчасне забезпечення потреби населення і ділового сектору тих або інших регіонів з окремих видів фінансових послуг.

З метою зниження ризику посередник повинен періодично інформувати виробника про тенденції і зміни кон'юнктури ринку фінансових послуг, окремих його сегментів, про попит і ціни на послуги, оновлення їхнього асортименту, технологічне оснащення. Від ступеня взаємодії виробника і посередника залежить якісний стан та їх частка на відповідному ринку.

Незважаючи, що банківська система значно випереджає небанківські фінансові організації за оборотами активів, сумою позикових ресурсів, небанківські організації можуть знайти свою нішу на ринку, надаючи послуги, не характерні для сьогоденних українських банків. Прикладом ефективності порівняно з банками, ломбардами або кредитними товариствами є

мікрокредитування фізичних осіб або підприємств, оскільки вищезазвані установи можуть видавати оперативні кредити за спрощеною процедурою і за низькими ставками. У небанківських організаціях для поживлення ринку фінансових послуг необхідно вивчати і впроваджувати досвід банків в обслуговуванні корпоративних клієнтів і враховувати його при обслуговуванні фізичних осіб, створюючи оптимальні умови для роботи з населенням.

Важливим стратегічним напрямом діяльності установ на ринку фінансових послуг 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), спроможне реалізувати не тільки традиційні послуги, як доступ до сайтів, одержання довідок і здійснення платежів, але і забезпечити повномасштабне управління засобами на цих рахунках, включаючи розміщення депозитів, конвертування валюти, формування інвестиційного портфеля. Дистанційне обслуговування, порівняно з розвитком мережі філій і відділень, є ефективним засобом задоволення потреб клієнтів з оперативного надання послуг через різноманітні інформаційні канали, у т.ч. у неробочі часи, що може бути важливим у діяльності на роздрібному ринку.

Таким чином, стратегія ефективного функціонування установ на ринку фінансових послуг, в т.ч. небанківських, до яких відноситься і Національний оператор поштового зв'язку як його сегмент, повинна бути спрямована на організацію їхньої діяльності таким чином, щоб надавати усе більший спектр різноманітних і конкурентоспроможних фінансових послуг як роздрібним, так і корпоративним клієнтам. У зв'язку з тим, інтерес потребує дослідження розвитку фінансових послуг у середині цих організацій та виявлення факторів, що впливають на ефективність їх надання у розрізі окремих підрозділів або регіонів.

## **Висновки до першого розділу**

У результаті теоретичного дослідження основних напрямів надання фінансових послуг населенню та діловому сектору можна зробити такі висновки:

1. Дослідження структури суспільного виробництва виявило її зміну у бік сфери послуг, що пов'язано з такими характерними рисами сьогодення, як: трансформацією форм економічних відносин, прискоренням глобалізаційних процесів, прогресуючою науково-технічною революцією у сфері інформаційних технологій та телекомунікацій.

Так, в Україні, США, Росії чисельність зайнятих у сфері послуг перевищує 55 %, а частка послуг у ВВП складає у них також 55 %.

2. На основі наукового огляду літератури вітчизняних і зарубіжних авторів узагальнено теоретичні і практичні положення щодо понять «послуги» і «фінансові послуги». Автором доведено, що «послуга» – це комплекс різноманітних видів підприємницької діяльності, вид корисної праці, за якої виробництво корисного ефекту відбувається в момент її споживання і не

призводить до створення вартісного продукту. З погляду економічної сутності визначено, що «фінансова послуга» – це сукупність різноманітних форм мобілізації і використання фондів фінансових ресурсів, специфічні методи прискорення обороту капіталу, своєчасне його одержання в тих сферах діяльності, де в ньому є найбільша потреба, переміщення фінансових ресурсів із вільного обороту в інвестиції. При дослідженні фінансових послуг визначено їх основні особливості, а саме: нематеріальний характер продукту, збіг процесів виробництва і споживання послуги, залежність обсягу пропозицій від величини і характеру попиту, немає необхідності в зберіганні.

3. В процесі дослідження фінансових послуг для галузі зв'язку визначено, що такі види послуг є нетрадиційними, новими послугами, які вимагають відповідних реорганізацій у виробничому процесі їх здійснення та створюють можливості подальшого підвищення ефективності діяльності оператора зв'язку, а також зміни ролі оператора зв'язку в економіці регіону і країни.

З точки зору оператора поштового зв'язку, «фінансові послуги поштового зв'язку» – це інноваційні послуги, які надають можливість населенню та діловому сектору задовольняти потреби з переміщення фінансових активів та ресурсів у часі і просторі за допомогою засобів поштового зв'язку та інформаційно-комунікаційних технологій.

У роботі визначені особливості фінансових послуг оператора зв'язку, а саме: послуги є невласним для нього видом продукції; вимагають установлення корпоративних стосунків у розвитку цих послуг з суб'єктами інших сфер діяльності (банками, страховими компаніями, житлово-комунальними господарствами, газо-енергопостачальними підприємствами; акціонерними компаніями, фондовими ринками); сприяють освоєнню і впровадженню нового технологічного обладнання – ПК, банкоматів пластикових карт для надання послуг (тобто нових інформаційно-технологічних пристроїв); сприяють створенню на базі відділень зв'язку і на самостійній основі пунктів колективного доступу (ПКД), які можуть бути використані і для надання фінансових та основних послуг зв'язку. При цьому ПКД дають можливість підвищити доступ споживачів до традиційних послуг зв'язку і невласних послуг оператора зв'язку, в т.ч. фінансових.

4. Аналіз наукових праць, законодавчих актів дає можливість визначити, що ринок фінансових услуг як діяльність державних і фінансових інститутів забезпечує економічні і правові відносини суб'єктів щодо задоволення фінансових потреб шляхом продажу-купівлі і створення їх фінансових активів у межах держави або світової інтеграції. Завдяки наданню різноманітних фінансових послуг стає можливим використання фінансового ринку як економічного важеля, активного інструменту регулювання економіки. У роботі докладно розглянуто особливості нормативно-правової основи державного регулювання, функціонування фінансових організацій та надання фінансових послуг на ринку фінансових послуг.

5. Відзначається, що ринок фінансових послуг, будучи одним із найважливіших сфер національної економіки, дозволяє забезпечувати накопичення і розподіл фінансових ресурсів та надання фінансових послуг,



сприяє взаємодії учасників цього ринку за правилами, визначеними законами та іншими актами законодавства.

За розробленою схемою, яка наведена на рис. 1.3, визначено елементи ринку фінансових послуг, а саме споживачі фінансових послуг та організації, які надають ці послуги.

6. Установлено, що надання фінансових послуг здійснюється такими посередниками, як банківські та небанківські фінансові організації, частка яких у ВВП України складає 2-3 %, з яких 93 % з них – за рахунок банківського сектору та 7 % – за рахунок небанківських установ. Хоча банківський сектор найбільш потужний на ринку фінансових послуг, небанківські фінансові установи, також як і банки, є важливими елементами фінансової інфраструктури країни. У складі небанківських організацій є: страхові, лізингові, факторингові компанії, недержавні Пенсійні фонди, ломбарди, кредитні спілки, іпотечні фонди, оператори поштового зв'язку та інші фінансові організації.

7. Оператори поштового зв'язку утворюють сегмент ринку фінансових послуг, забезпечуючи більш широку доступність до віддалених, сільських регіонів країни з впровадження та подальшого розвитку фінансових послуг через систему поштових відділень, поштамтів, центрів поштового зв'язку з використанням засобів поштового зв'язку, електрозв'язку та інформаційно-комунікаційних засобів.

У зв'язку з активізацією небанківських організацій з надання фінансових послуг, але недостатністю вивчення факторів, які впливають на їх розповсюдження, інтерес набуває дослідження розвитку фінансових послуг у середині цих організацій, зокрема, у національному операторі поштового зв'язку, та факторів, що впливають на ефективність їх надання у розрізі окремих підрозділів або регіонів.

## РОЗДІЛ 2

### ДОСЛІДЖЕННЯ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ОПЕРАТОРАМИ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ В КРАЇНАХ СНД ТА УКРАЇНІ

#### 2.1. Світові тенденції та стратегія розвитку фінансових послуг у сфері поштового зв'язку

Поштова мережа по всьому світу являє собою потужну систему: послуги поштового зв'язку надаються через 661 тис. поштових відділень. На пошті працює 5,5 млн. співробітників. За допомогою поштової мережі у 2008 р. переслано 439 млрд. листів і 6,2 млрд. посилок. Приблизно 83 % трафіка припадає на 28 індустріально розвинених країн [141]. Світова поштова мережа – це не лише обсяги, але і доступність. У світовому масштабі для кожного стаціонарного поштового відділення середні показники складають: з обслуговування території – 205 кв. км, обслуговування населення – близько 10 тис. чол. Але в різних країнах відмінності тут, безумовно, дуже значні.

Близько 50 % усіх поштових відділень у світі знаходиться в Азіатсько-тихоокеанському регіоні: 311,1 тис., або 47,1 % від загально світової кількості, а найменше їх число – на Африканському континенті – 13,7 тис., або 2,1 %. На частку 28 індустріально розвинених країн припадає понад 25% поштових відділень (173,5 тис.), в Європі і країнах СНД їх кількість складає 110,6 тис. (16,7%).

У 2006 р. оборот коштів поштових служб світу складає 333,4 млрд. дол., що на 13 % більше, ніж в 2005 р. Зростання спостерігалось в 76,4 % країн. Основна частина доходів (рис. 2.1) припадає на письмову кореспонденцію (52,3 %), але цей обсяг скоротився на 7,7% порівняно із 2005 р. Частка доходів від фінансових послуг світового поштового сектору складає 14 %.

У багатьох країнах фінансові послуги вже приносять пошті майже половину всіх доходів. За регіонами світу частка доходів від фінансових послуг складає: в Азіатсько-тихоокеанському регіоні – 45 %, в арабських країнах – 40 %, в Європі та СНД – 30 % (рис. 2.2).

Разом з помітними позитивними факторами, що впливають на розвиток поштового зв'язку, такими, як: економічні (зростання економічної активності в країнах, розвиток міжнародної комерції, ефективність економічної глобалізації); соціально-демографічні (підвищення рівня виховання й освіти, зростання населення) і позитивні зрушення в поштовому секторі (поліпшення якості послуг, диверсифікація діяльності і впровадження нових продуктів) – сьогодні помітними стають негативні тенденції в розвитку пошти. Серед факторів, що негативно впливають на розвиток поштових послуг, можна виділити: розвиток Інтернету й електронної пошти, поява нових засобів комунікації, розвиток глобального ринку зв'язку, також лібералізація поштового ринку і неминуче підвищення тарифів на поштові послуги. У зв'язку з розвитком сучасних засобів комунікації знизиться частка універсальних послуг пошти в різних сегментах ринку [141, с. 6].

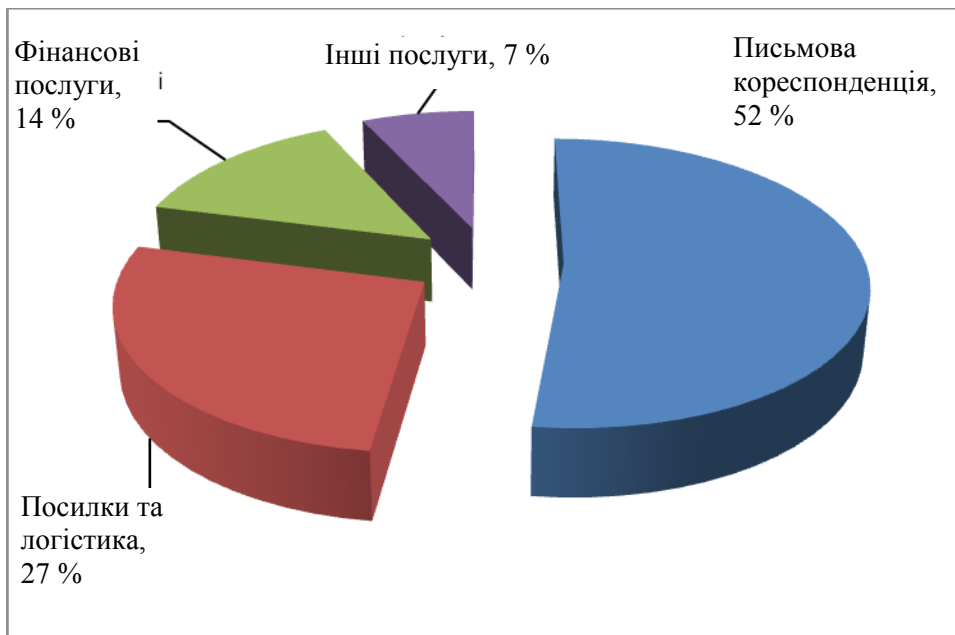


Рис. 2.1. Структура доходів світового поштового сектору

Створена в 1874 р. міжнародна організація поштового зв'язку – Всесвітній поштовий союз (ВПС), об'єднуючи в союз усі зацікавлені сторони: партнерів пошти і приватні компанії для їх взаємодії на комерційному, експлуатаційному і політичному рівнях, розробляє та сприяє реалізації поштової стратегії на світовому рівні.

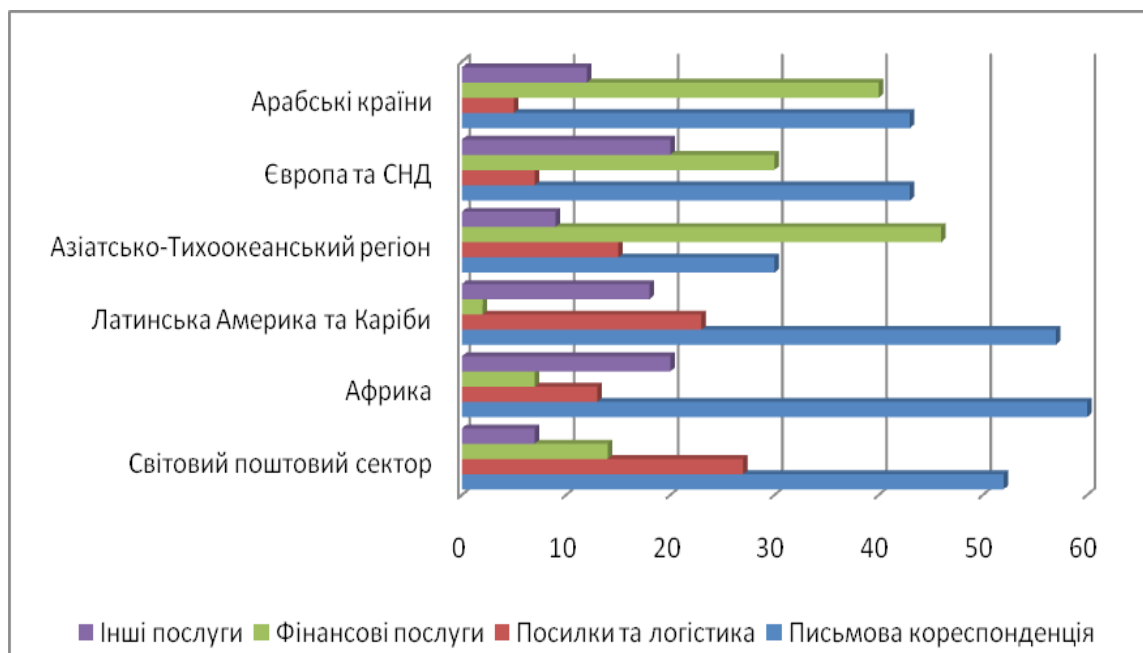


Рис. 2.2. Структура доходів поштових операторів за регіонами

Поштова стратегія майбутнього заснована на наступному баченні: поштовий сектор є невід'ємним компонентом глобальної економіки. Для реалізації поштової стратегії і стимулювання розвитку ефективної та доступної універсальної поштової служби високого рівня й якості, для полегшення комунікації між усіма жителями планети перед поштовими адміністраціями визначені завдання:

1. Поліпшення спільного функціонування поштових мереж, їх якості й ефективності, щоб поштовий сектор залишався вагомим на ринку і відповідав потребам клієнтів.

2. Стимулювання універсальної поштової служби, її соціальну, економічну і технологічну адаптацію до навколишнього середовища.

3. Забезпечення стійкого розвитку поштового сектору і його економіки.

4. Забезпечення зростання поштових ринків і послуг.

У країнах СНД активну роль відіграє Регіональна співдружність зв'язку (РСЗ), що підтримує своїх членів у визначенні спільних рішень для узгодженої реалізації завдань розвитку поштового зв'язку.

Для досягнення поставлених завдань і забезпечення максимальної ефективності поштового сектору в усьому світі, необхідно приділяти особливе значення наступним факторам розвитку поштового зв'язку:

– *фізичній мережі*, яка повинна відповідати міжнародним стандартам, з постійною контрольованою якістю послуги;

– *надійній електронній мережі* пошти, що дозволяє стежити за проходженням по всьому ланцюгу обробки з метою удосконалення моніторингу і підвищення довіри клієнтів;

– *фінансовій мережі*, що надає з гарантованим дотриманням умов безпеки і невисокої вартості послуги електронних грошових переказів на основі Угоди ВПС про служби поштових платежів, що реалізуються за допомогою розвитку IFS і всесвітньої мережі електронних платежів.

До країн РСЗ, що вже впровадили послуги електронних грошових переказів на основі програмної розробки STEFI, відносяться: Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Казахстан, Молдова, Російська Федерація й Україна. Естонія використовує 3-тю версію IFS, а Литва використовує STEFI. У Таджикистані й Узбекистані з осені 2008 р. діє система IFS Light. Слід зазначити, що понад 80 % грошових переказів у країнах СНД здійснюються з використанням систем ВПС IFS/STEFI.

Розвиток і зміцнення послуг поштових платежів будуть сприяти стійкому розвитку поштового сектору та його економіки шляхом розвитку і зміцнення мережі електронних платежів у Європі і країнах СНД з метою удосконалення обміну грошовими коштами між країнами. Результатом цього повинна стати можливість для призначених операторів виконати умови, необхідні для підключення операторів до всесвітньої мережі поштових платежів за допомогою систем IFS/STEFI, розроблених ВПС. Це надасть змогу сприяти країнам у розвитку поштових фінансових послуг і забезпеченні доступу до інших поштових послуг у поштових відділеннях.

ВПС пропонувалося до 2010 р. перейти від послуг поштових платежів з використанням паперових носіїв до електронних поштових платежів.

Нижче перераховані основні цілі створення Всесвітньої мережі поштових електронних платежів:

– запропонувати усім країнам-членам можливість обмінюватися електронними грошовими переказами і гарантувати право доступу кожного громадянина країни до фінансових послуг;

– зробити мережу поштових електронних переказів грошових коштів прийнятною за ціною і доступною для усіх громадян країн-членів ВПС;

– використовувати одержувані від надання фінансових послуг доходи для надання допомоги у фінансуванні універсальної поштової послуги і модернізації поштових операторів;

– брати активну участь у проєкті МСЕ «Зв'язати світ», який також закликає взаємодіяти зі значною кількістю гравців на ринку фінансових послуг.

Як спеціалізована установа ООН Всесвітній поштовий союз відіграє ключову роль у зусиллях, спрямованих на зниження рівня бідності і скорочення цифрового розриву, а також підтверджує необхідність вживати заходи, спрямовані на скорочення вартості переказів грошових коштів для робітників-мігрантів в країни, що розвиваються.

Дані про офіційно зареєстровані перекази грошових коштів за регіонами складають [143]:

Латинська Америка і країни Карибського басейну – 68,062 млрд. дол.;

Азіатсько-тихоокеанський регіон – 113,946 млрд. дол.;

Європа – 50,805 млрд. дол.;

Близький Схід – 29,678 млрд. дол.;

Африка – 38,895 млрд. дол.

Регіональний підхід і стратегія розвитку, прийняті ВПС у світовому масштабі визначено як основу створення Всесвітньої мережі поштових електронних платежів. Ця стратегія включає розвиток поштових платіжних послуг між країнами-емітентами і країнами-одержувачами одного і того ж регіону, а також з регіонами, що є сусідами. Стратегія "коридору" застосовується в тих випадках, коли визначаються країна-емітент і країна-одержувач, яким рекомендується установити і відкрити між собою електронні обміни із застосуванням мережі електронних платежів ВПС.

З метою забезпечення безпеки розрахунків між призначеними операторами на двосторонній і багатосторонній основі, а також оптимізації процесу здійснення платежів бенефіціарам була створена експертна група ВПС "Фінансові стосунки між призначеними операторами". Щоб включити аспект, що стосується багатосторонньої основи, особливу увагу група приділяла розробці системи клірингу і розрахунків ВПС, яка є частиною проєкту зі створення Всесвітньої мережі електронних платежів.

На підставі досвіду і з метою надання допомоги низці поштових адміністрацій ВПС підготував і видав посібник "Створити успішний поштовий типовий роздрібний банк". Його мета – надавати допомогу поштовим адміністраціям і відповідним відділам поштово-фінансових послуг або поштовим банкам в ухваленні правильних рішень відносно майбутнього розвитку поштово-фінансових та ощадних послуг.

Цілі розвитку для поштових фінансових послуг безпосередньо пов'язані з метою Найробіської поштової стратегії (НПС), в якій зазначено, що надання основних фінансових послуг за допомогою використання мережі поштових відділень внесло значний вклад у глобальну економіку і соціальний розвиток та відіграло важливу роль у підвищенні рівня життя. Країнам-членам ВПС і їх призначеним операторам рекомендовано прийняти необхідні заходи щодо розвитку фінансових послуг. Цілі розвитку поштових фінансових послуг можуть бути стисло сформульовані таким чином:

– застосування стратегії, орієнтованої на розвиток послуг поштових

платежів між країнами одного або сусідніх регіонів (стратегія "коридорів");

– підтримка розвитку обмінів між країнами в області електронних платіжних послуг за допомогою всесвітньої мережі електронних платежів ВПС;

– допомога в оцінці необхідних умов і надання усім призначеним операторам, що виявили достатню мотивацію і зацікавленість, а також що мають необхідні організаційні, політичні і фінансові структури, допомога в організації і розвитку ефективних послуг електронних грошових переказів з використанням систем ВПС (IFS, IFS Light і STEFI);

– розширення доступу до всіх поштових фінансових послуг у відділеннях зв'язку, підвищення якості існуючих поштових фінансових послуг і створення нових послуг;

– допомога країнам у розвитку поштових фінансових послуг і наданні доступу в поштових відділеннях до інших фінансових послуг.

Для сприяння та відстоювання спільної позиції з розвитку поштових фінансових послуг у регіоні відповідно до рішення спільного засідання Комісії РСЗ з поштового зв'язку і Ради операторів поштового зв'язку РСЗ № 28-17/3 (2009 р.) організована робоча група "Поштово-фінансові послуги", метою створення якої є: здійснення діяльності відповідно до "Заходів щодо взаємодії адміністрацій зв'язку у рамках РСЗ з реалізації рішень 24-го Конгресу ВПС (Женева, 2008) на 2009 – 2012 рр."

Крім поштових платежів поштові адміністрації надають або самостійно, або у співпраці з "непоштовими" фінансовими установами інші фінансові послуги, а саме: ощадні вклади, виплати соціальної допомоги і, особливо останнім часом, повний асортимент фінансових продуктів, що включає інвестиції і кредити. Дослідження особливостей та попиту впровадження поштових фінансових послуг операторами поштового зв'язку країн СНД надасть можливість застосування найкращого світового досвіду в діяльність національного оператора поштового зв'язку України.

## **2.2. Особливості та динаміка розвитку фінансових послуг у діяльності поштових операторів країн СНД**

У 1991 р. 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 01.01.2010 р. у складі РСЗ – 20 учасників: 12 повноправних членів і 8 спостерігачів.

Повноправні члени РСЗ – це адміністрації зв'язку (АЗ) країн СНД: Азербайджан; Вірменія; Білорусь; Грузія; Казахстан; Киргизстан; Молдова; Російська федерація; Таджикистан; Туркменістан; Україна.

Спостерігачами РСЗ є адміністратори зв'язку країн: Болгарія, Латвія; Литва, Словенія. Також спостерігачами РСЗ є організації: Міжнародна організація космічного зв'язку «Інтерспутник» (Росія); корпорація «Інтелла груп» (Фінляндія); Акціонерне товариство «Есттелеком» (Естонія); Акціонерне товариство «Естонська пошта» (Естонія).

На рис. 2.3 показана організаційна схема регіональної співдружності країн в області зв'язку.

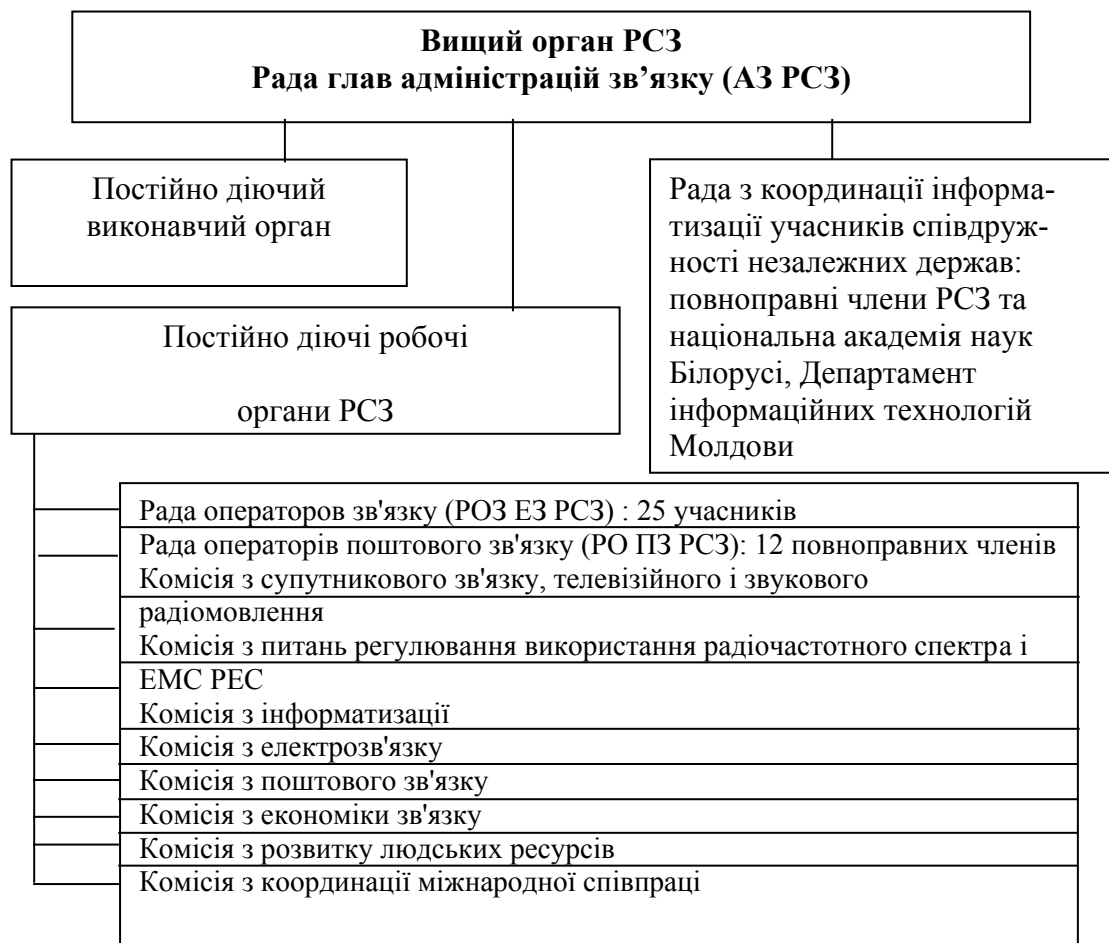


Рис. 2.3. Організаційна схема регіональної співдружності в області зв'язку

Адміністраціями зв'язку РСЗ розроблені спільні заходи щодо виконання рішень 24-го Конгресу ВПС, які спрямовані на подальший розвиток традиційних послуг поштового зв'язку й організацію надання нових послуг, підвищення їхньої якості. З цією метою здійснюється розробка спільних проектів і програм по прискоренню пересилання і доставляння поштових відправлень, контролю за їх просуванням, впровадженню новітніх технологій, зростанню технічної оснащеності підприємств поштового зв'язку.

Комісія РСЗ з поштового зв'язку, Рада операторів поштового зв'язку РСЗ, їхні робочі органи стежать за ходом реалізації заходів спільного плану, а проблемні питання взаємодії учасників РСЗ виносяться на обговорення Ради голів АЗ РСЗ та її робочих органів.

Запропоновані спільні заходи щодо забезпечення подальшого розвитку поштового сектору Співдружності на майбутні роки мають реальну основу для виконання, оскільки учасники РСЗ нині представляють реальну значущість поштового сектору для розвитку як національних економік своїх країн, так і світової економіки в цілому [20].

В усіх країнах співдружності в 1994-1995 рр. 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 зазначити, що оператори поштового й електрозв'язку надають послуги в будь-якій точці країни, незалежно від того, збиткові або прибуткові вони. Тоді як конкурентні комерційні фірми схильні обслуговувати особливих 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 управління – спрощення її і зміна ступеня самостійності окремих структурних підрозділів, спрямовуючи їх в основному на підвищення якості надання послуг, збільшення їхнього продажу населенню.

Крім того, змінюється юридичний статус підприємств. Здебільшого 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 – публічне акціонерне товариство «Укртелеком». Це відкриває великі можливості до свободи комерційного маневру.

В умовах ринкових відносин появи конкурентів особлива увага приділяється активізації маркетингової діяльності, укладанню контрактів зі значними клієнтами, забезпечуючи їм та іншим клієнтам надання послуг швидше й якісніше.

В усіх країнах є 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 відбувається впровадження комп'ютерної мережі в усі підрозділи зв'язку, що не тільки забезпечує скорочення масштабів ручної праці по операціях розрахунку з клієнтами за послуги і по підготуванню і відправленню необхідної інформації і звітів, але і створює можливості удосконалювання традиційних послуг, розвитку нових інформаційних послуг, упровадження фінансових послуг, а також прискорення і підвищення якості внутрішньодержавного й особливо міждержавного передавання різноманітних видів інформації – текстових, грошових, матеріальних.

У поштових підприємствах – учасників РСС – проводяться технологічні й структурні реформи, що мають своєю метою створення умов для впровадження інформаційних, інфокомунікаційних й Інтернет-технологій, які забезпечують розвиток принципово нових послуг зв'язку, наприклад, фінансових і поштово-банківських послуг, прискореної й гібридної пошти, логістики, прямої поштової реклами, Інтернет-послуг, агентських послуг для Пенсійних фондів, інвестиційних і страхових компаній тощо.

Крім комерційних функцій, поштові оператори країн-учасників Співдружності продовжують нести й соціальне навантаження щодо забезпечення повсюдного надання основних поштових послуг відповідної якості за доступними цінами, тому що на селі соціально-економічні й



демографічні умови не сприяють формуванню ринку, здатного покривати витрати, пов'язані із забезпеченням універсальної служби.

За останні роки поштовий зв'язок регіону суттєво підвищив свою діяльність, про що свідчать нижче надані середні показники по Співдружності.

Поштовий обмін за основними традиційними послугами у цілому по РСЗ за період з 2003 по 2007 рр. інтенсивно зростає. Вихідний обмін збільшився по письмовій кореспонденції в 1,5 раза (з 1,8 млрд. до 2,7 млрд. од.), посилок – у 4 рази (з 23,6 млн. до 94 млн. од.), грошових переказах – 2,5 раза (зі 100 до 245 млн.).

Зростання показників за кількістю відправлень на душу населення за минулі чотири роки становить: по письмовій кореспонденції в 1,5 раза; посилок – в 4 рази; грошових переказах – більш ніж у 3 рази.

Темпи зростання доходів від послуг основної діяльності країн – учасників Співдружності за період 2003-2007 рр. збільшилися в 2,3 раза. Помітні також позитивні зрушення за рівнем доступності клієнтів до послуг зв'язку та якості обслуговування. У цілому в поштовому секторі РСЗ мережа відділень зв'язку за період з 2003 по 2007 рр. збільшилася, і це збільшення відбувається переважно за рахунок сільської місцевості.

Однак за показником кількості жителів, що обслуговуються одним працівником поштового зв'язку, відбулося зменшення за минулі чотири роки в цілому по регіону на 13 %.

Наведені показники країн Співдружності в цілому усереднено, кожна країна має свої показники й власну динаміку їхніх змін, але загальна тенденція поліпшення роботи поштового зв'язку помітна в усіх країнах. Далі розглянуто особливості й динаміку розвитку фінансових послуг поштових операторів країн Співдружності, в яких ці послуги одержали найбільший розвиток, а саме: Казахстан, Киргизстан, Білорусь, Росія.

**Казахстан.** У цей час у Казахстані створено правові й організаційні основи для становлення поштово-ощадної системи [4, 10, 194]. Законом Казахстану від 8 лютого 2003 р. "Про пошту" й іншими нормативно-правовими актами в якості провідника державної політики з розвитку діяльності поштово-ощадної системи (ПОС) був визначений Національний оператор поштового зв'язку – АТ "Казпошта".

Національний оператор пошти поряд з поштовими послугами одержав право здійснювати фінансово-банківську діяльність і надавати фінансові послуги на підставі ліцензій Агентства Казахстану з регулювання й нагляду фінансового ринку й фінансових організацій і Національного банку Казахстану. Таке рішення було прийняте, виходячи із наступних факторів:

– наявності в АТ "Казпошта" самої розгалуженої інфраструктури, що покриває практично всю територію країни, що й включає 3137 відділень поштового зв'язку, з яких 607 перебувають у містах і 2530 – у сільській місцевості;

– налагодженої системи інформаційних і грошових потоків;

– єдиним засновником і учасником Товариства є держава в особі Фонду національного добробуту "Самрук – Азина".

Починаючи із січня 2001 р. АТ "Казпошта" здійснює надання наступних видів фінансових послуг: виплата пенсій і допомог; виплата заробітної плати й інших грошових виплат; розрахунково-касове обслуговування юридичних і

фізичних осіб; грошові перекази; приймання комунальних, податкових та інших платежів; валютно-обмінні операції; приймання депозитів; брокерські й дилерські послуги; трансфер-агентські послуги; послуги інкасації; послуги за платіжними картками; агентські послуги (споживче кредитування, жилбудзаощадження).

У наведеному переліку представлені не тільки послуги, що мають яскраво виражену соціальну спрямованість, такі, як виплата пенсій і допомог, але, що й мають не менш важливе значення для держави, наприклад, приймання податкових та інших платежів до бюджету. АТ "Казпошта" неодноразово було переможцем тендера з надання послуг із приймання податків та інших обов'язкових платежів у бюджет країни, і протягом останніх семи років збирання зазначених видів платежів проводиться через мережу його структурних підрозділів.

На ринку фінансових послуг Пошта Казахстану є гідним конкурентом банкам другого рівня.

За підсумками діяльності за 2008 р. сукупні доходи АТ "Казпошта" склали понад 16 млрд. тенге (1 дол. США  $\approx$  150 тенге), позитивний фінансовий результат – 433,5 млн. тенге.

У структурі доходів фінансових послуг за даними 2006 р. 30 % займає послуга з виплати пенсій і допомог; 18 % – приймання платежів; 25 % – агентські послуги банкам (рис. 2.4).

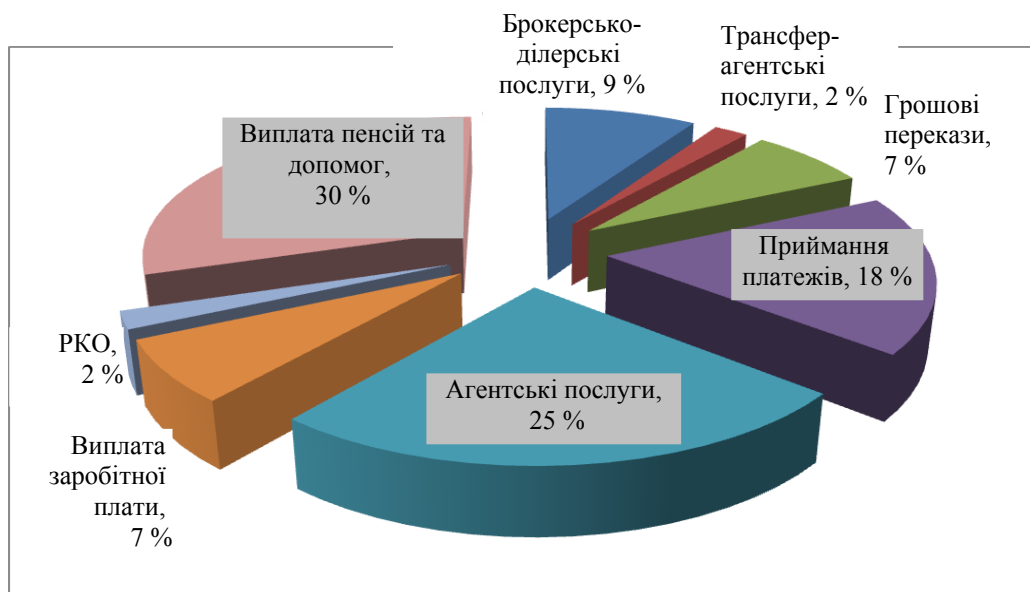


Рис. 2.4. Структура доходів фінансових послуг АТ "Казпошта"

Найбільший приріст доходів компанії визначено за послугою "приймання платежів" (у середньому на 67 % на рік за останні п'ять років). Найбільший пік зростання за цією послугою припадає на 2006 р. (на 110 %), який був обумовлений збільшенням клієнтської бази, потоків платежів за погашення споживчих кредитів банків другого рівня.

Позитивна динаміка зростання доходів за виплатою пенсій і допомог та заробітної плати пов'язана з додатковим фінансуванням з республіканського бюджету соціальних виплат, пов'язаних з підвищенням рівня пенсій, заробітної плати й низки інших. На сьогоднішній день виплата проводиться практично в

усіх сільських населених пунктах, також розширюються обсяги соціальних виплат у містах і районних центрах. У 32 районах, де відсутні банки другого рівня, надання фінансових послуг покладене на відділення поштового зв'язку.

Доходи за розрахунково-касового обслуговування зросли у середньому за три роки на 85 %, що обумовлено збільшенням клієнтської бази в райцентрах. На динаміку цих послуг також вплинуло зростання офіційних курсів валют і тарифів на деякі види розрахунково-касових послуг. Основними клієнтами, що користуються даною послугою, є юридичні особи, а також індивідуальні (частки) підприємці, сільськогосподарські товариства і т.д.

Значну частку у структурі доходів займають агентські послуги. У відділеннях АТ "Казпошта" проводиться обслуговування клієнтів, що бажають скористатися послугами споживчого кредитування банків другого рівня. При цьому працівники відділень поштового зв'язку відкривають особові рахунки, здійснюють зарахування й видачу коштів, а також прийом внесків для погашення кредитів, тобто надається повний цикл кредитної послуги. У частині надання агентських послуг спостерігається значне зростання, оскільки кількість банків, що працюють із АТ "Казпошта", збільшується. Сьогодні пошта від імені будь-якого банку спроможна укладати договори на видачу споживчих кредитів населенню, а також вести певний моніторинг і контроль над своєчасним погашенням виданих кредитів з боку позичальників. Клієнтам пошти, що є одержувачами пенсій або зарплати, завжди пропонуються пільгові банківські продукти, надаються коштовні призи позичальникам, виплачуються бонуси поштовим операторам з коштів банків за залучення клієнтів в області споживчого кредитування.

Поширюються перспективи розвитку міжнародних грошових переказів. Казахстан здійснює обмін електронними поштовими переказами через систему IFS ВПС із поштовими операторами Росії, України, Білорусі, Азербайджану, Вірменії й Молдови, установлюється обмін міжнародними переказами через систему IFS з низкою інших країн.

Впроваджується новий продукт – "терміновий переказ", виплата за яким може бути виконана, як правило, протягом декількох хвилин після відправлення в іншому місті країни в будь-якому відділенні поштового зв'язку, де підключений модуль "терміновий переказ". Ця послуга успішно конкурує з послугами банків другого рівня, про що свідчить зростання транзакцій.

Між АТ "Казпошта" і компанією Western Union Financial Services у липні 2000 р. укладена угода про співробітництво, згідно з якою у відділеннях поштового зв'язку почала функціонувати міжнародна система швидких грошових переказів цієї компанії по обміну з 190 країнами світу. Кожний переказ захищений надійною системою безпеки світового класу. Сьогодні пункти Western Union діють у багатьох великих містах Казахстану.

Політика АТ "Казпошта" в області організації заощаджень населення (приймання депозитів) спрямована на перехід до якісно й кількісно нового рівня, посідання лідируючого положення на фінансовому ринку у сільському регіоні. Крім того, проводиться постійний моніторинг притягнутих коштів

населення у внески й приділяється особлива увага удосконаленню й впровадженню нових видів депозитів, що враховують потреби клієнтів.

На депозитному ринку АТ "Казпошта" дотримується принципу забезпечення прибутковості всіх видів депозитів шляхом підтримки відсоткових ставок за кожним з них відповідно до рівня інфляції, прибутковості фінансових інструментів, в які розміщуються вільні кошти населення й юридичних осіб. Разом з тим, на зростання відсоткових ставок може вплинути конкуренція з боку банків на ринку депозитів приватних осіб.

Сьогодні пошта Казахстану приймає наступні види депозитів для фізичних осіб: "до запитання" (безстроковий вид внеску, видається вкладникові за першою його вимогою); терміновий "поштовий" (ухвалюється з терміном від 3 місяців до 5 років, зі ставками від 5 до 8,5 % у тенге й від 3 до 6 % в іноземній валюті); терміновий накопичувальний депозит "береке" (терміни зберігання внеску аналогічні депозиту "поштовий", винагорода – від 4 до 7,5 % у тенге, даний внесок ухвалюється тільки в національній валюті).

Депозитна політика АТ "Казпошта" суттєво відрізняється від аналогічної політики банківського сектору країни. Головною її відмінністю є розміщення заощаджень населення винятково в державні цінні папери й інші ліквідні фінансові інструменти в порядку, обумовленому Урядом.

АТ "Казпошта" є членом Асоціації фінансистів Казахстану, членом Казахстанської фондової біржі. На ринку цінних паперів клієнтам надаються наступні види послуг: проведення операцій з державними й недержавними цінними паперами, як на первинному, так і на вторинному ринках; комплексне консультативне супроводження угод; дослідження й аналіз фінансових ринків; розробка рекомендацій при виборі інструмента інвестицій; послуги платіжного агента з виплати винагороди й погашення основного боргу за цінними паперами. Дохід від операцій з фінансовими інструментами в 2008 р. перевищив 926 млн. тенге.

На підставі доповнень у Закон Казахстану "Про пошту", з лютого 2009 р. АТ "Казпошта" було надане право здійснювати позикові операції – надання кредитів у грошовій формі на умовах платності, терміновості й зворотності.

Однією із основних цілей АТ "Казпошта" є забезпечення вільного доступу населення до послуг поштово-ощадної системи, що надаються на якісному, відповідному до очікувань споживачів, рівні. Для досягнення поставленої мети визначені наступні пріоритети: створення економічних умов для модернізації поштово-ощадної системи й впровадження сучасних технологій; підвищення рівня технічної облаштованості регіональної інфраструктури поштово-ощадної системи, особливо у сільській місцевості; розширення продуктивних лінійок за рахунок впровадження високотехнологічних послуг з орієнтацією на потреби клієнтів; підвищення якості надання поштово-фінансових послуг; стимулювання працівників компанії для досягнення певних цілей; підвищення ефективності діяльності компанії; впровадження принципів корпоративного управління.

АТ "Казпошта", впроваджуючи ПОС, планує зберегти тенденцію зростання економічних показників, а також продовжити впровадження й розви-

ток нових видів фінансових послуг, створюючи фінансово стійку, економічно ефективну компанію із соціально спрямованою системою.

**Киргизстан.** Задачею Киргизстану у сфері поштового зв'язку є активізація надання фінансових послуг.

Важливим фактором у розвитку номенклатури послуг через мережу поштового зв'язку країни є створення Поштово-ощадної системи Киргизстану [148]. 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 країні.

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

У даному випадку комерційні банки і пошта, які фактично є конкуруючими системами в частині надання фінансових послуг, у рамках ПОС є партнерами на договірній основі. Тут необхідне визначення принципів взаємодії і взаєморозрахунків пошти і комерційних банків, у т.ч. з розвитку інфраструктури ПОС.

Питання про створення ПОС у Киргизстані виникло у 2001 р. і знайшло відображення у «Державній програмі заходів на 2003-2005 рр. з впровадження системи безготівкових платежів і створення інфраструктури, спроможної забезпечити ефективність проведення платежів у Киргизстані», затвердженої в 2002 р. 13 серпня 2004 р. був підготовлений й уведений у дію Закон «Про поштово-ощадну систему».

Структура і нормативно-правова база поштово-ощадної системи КР показана на рис. 2.5.

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

Учасниками ПОС відповідно до Закону є 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.

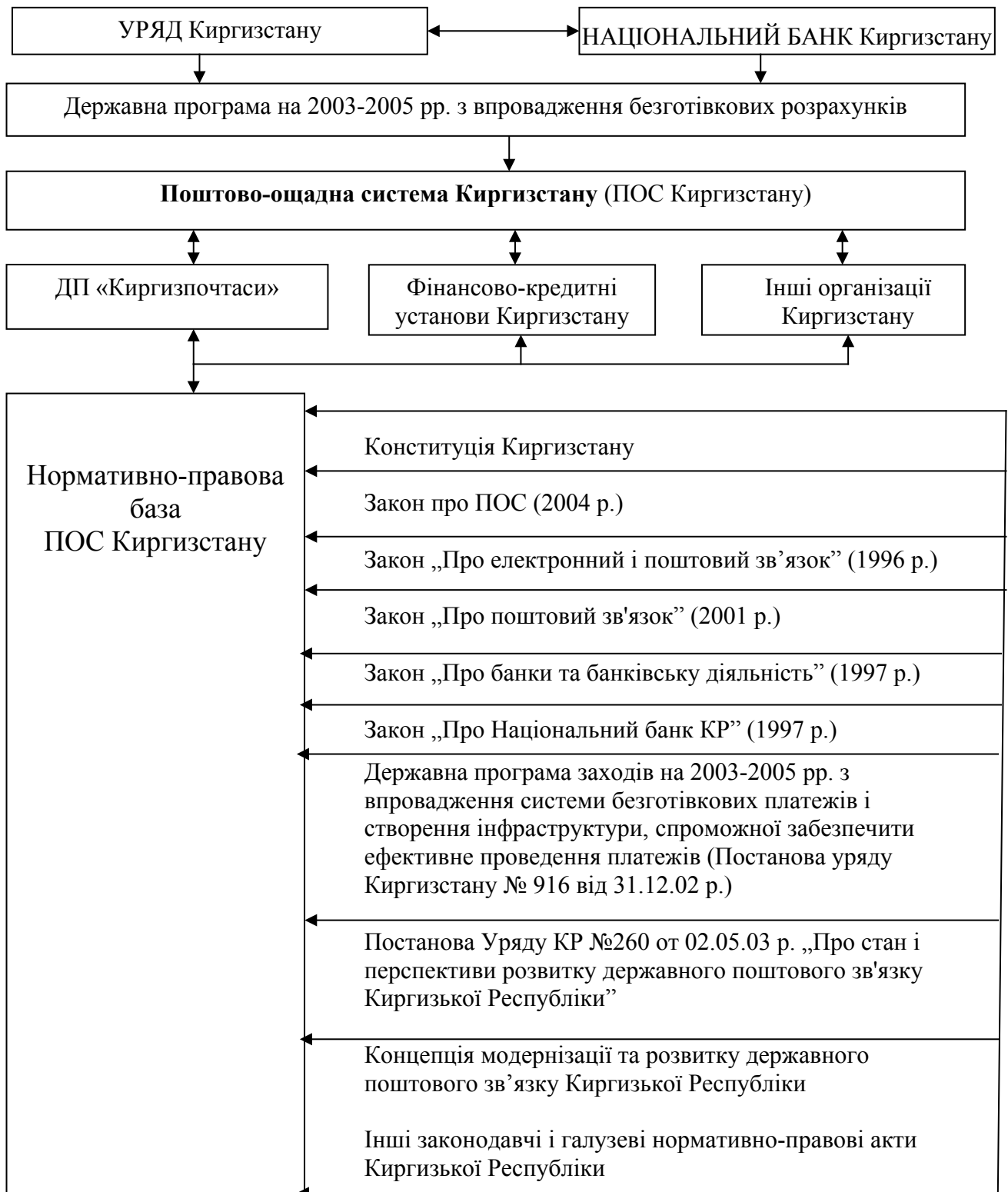


Рис. 2.5. Структура і нормативно-правова база Поштово-ощадної системи Киргизстану

Державною програмою з впровадження системи безготівкових платежів передбачається: оплата населенню пенсій і допомог; видача зарплати; прийом різних видів платежів через рахунки в комерційних банках, тобто ціла низка послуг, що сьогодні уже надаються на пошті. При цьому комерційні банки і

пошта стають, і вже і стали конкуруючими сторонами. У 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 приймання платежів від населення з'являються і нові сервіси. Зокрема, пропозиція компанії "Neotech" зі здійснення платежів у режимі реального часу через свій процесний центр, що забезпечує доступ до інформації про платежі за допомогою картки або за наявності відповідних терміналів за допомогою мережі Інтернет. Але тут ще не розроблений механізм перерозподілу прибутків.

Проте в Киргизстані послуга з приймання платежів від населення через відділення зв'язку в інших регіонах (крім столиці) поки не одержала значного розповсюдження через прагнення підприємств комунальної сфери здійснювати цю роботу самостійно через створені раніше власні структури, тому що здійснення приймання платежів через ВЗ потребує забезпечення своєчасної інкасації готівки і перерахування зібраних засобів на рахунки партнерів, що складніше в інших регіонах, оскільки необхідно здійснювати модернізацію операційних вікон, обладнання контрольно-касовими терміналами універсального типу з можливістю передачі звітів за операційним днем в інформаційно-контрольний (процесинговий) центр по каналах зв'язку, у т.ч. учасниками цієї системи; створення такої бази, технічно і технологічно обладнаної сучасними програмно-технічними засобами з підготовленим і стабільним персоналом, що є необхідною умовою для функціонування ПОС. Як основи технічного і технологічного обладнання ПОС прийняті розробки російської системи Winpost у відношенні: створення поштово-касового терміналу для операційного вікна; поетапного впровадження системи електронних переказів – з огляду на що 90 % обміну поштовими грошовими переказами припадає на Росію; організації автоматизованої системи операційного вікна.

З метою впровадження нових послуг у рамках ПОС укладено договори спільної діяльності з недержавним Пенсійним фондом і сільськогосподарською фінансовою корпорацією, що орієнтуються на надання фінансових і кредитних послуг населенню через використання інфраструктури пошти. Сільськогосподарською фінансовою корпорацією відкриті чотири пункти у сільських відділеннях зв'язку, передбачається відкрити ще близько 20. Через них будуть здійснюватися виплати мікрокредитів у сфері малого підприємництва. Що стосується недержавного пенсійного фонду, відкриті чотири пункти у ВЗ столиці і три – в регіоні.

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

Сьогодні однією із 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.

**Білорусь.** Одним із пріоритетних напрямів в області поштового зв'язку Білорусі є подальший розвиток фінансових послуг, у тому числі банківських [144, 150].

За станом на 1 січня 2009 р. приймання й оплата електронних грошових переказів здійснюється в усіх відділеннях поштового зв'язку РУП "Белпошта". Банківські послуги здійснюються в усіх відділеннях поштового зв'язку, в тому числі: у 1914 відділеннях поштового зв'язку, розташованих у населених пунктах, де відсутні відділення ВАТ "ФСБ Беларусьбанк", здійснюються дії за банківськими операціями (депозитами); у 1840 відділеннях поштового зв'язку організоване обслуговування власників банківських пластикових карток. За 2008 р. власникам банківських пластикових карток надано 2,9 млн. послуг, що в 2,4 раза більше ніж у 2007 р. Від фізичних осіб за 2008 р. прийнято 3,2 млн. платежів у рахунок погашення кредитів, виданих 10-ма банками. Крім того, працівниками відділень поштового зв'язку оформлено 19,8 тис. депозитів і пакетів документів на одержання кредитів банків. 670 платежів прийнято з використанням Інтернет-сайта РУП "Белпошта". Обладнано 600 робочих місць для приймання безготівкових платежів. Організовано 346 місць доступу в Інтернет у пунктах колективного доступу, у тому числі в агромістечках. За 2008 р. придбано й встановлено 147 інфокіосків (платіжно-довідкових терміналів), усього експлуатується 377 інфокіосків.

Як і в усьому світі, у Білорусі сучасні тенденції розвитку поштового сектору обумовлені головним чином інтенсивним впровадженням сучасних інформаційних технологій, використання яких дозволяє розширити спектр послуг, наблизити їх до клієнта, знизити витрати часу клієнтів та операційні витрати, а також підвищенням вимог клієнтів до якості обслуговування і посиленням конкуренції на ринку поштових послуг, причому у відношенні їх якісних характеристик.

Основні задачі розвитку поштової галузі країни за всіма напрямками зазначені в затвердженій постановою Ради Міністрів „Програмі розвитку зв'язку в Білорусь на 2006-2010 роки”.

Перспективи поштового зв'язку пов'язані з розвитком власних корпоративних автоматизованих інформаційних систем, розширенням переліку управлінських і технологічних завдань, що охоплені системами автоматизованого управління, побудовою єдиного інфокомунікаційного простору. РУП «Белпошта» є найбільшою організацією в країні, яка надає населенню послуги з приймання різноманітних видів платежів. У відділеннях поштового зв'язку, які розміщені на усій території країни, приймаються практично всі види платежів: за послуги житлово-експлуатаційних служб, водоканалу, служб газопостачання, енергозбуту, антенних ділянок, за дошкільні організації, податки і т.п. Слід зазначити, що у сільській місцевості прийом платежів від населення здебільшого здійснюється тільки відділеннями поштового зв'язку.



Для поліпшення умов та підвищення якості обслуговування клієнтів РУП «Белпошта» реалізовує стратегію «одного операційного вікна». Згідно з цією стратегією клієнт повинен одержувати максимальну кількість послуг на одному робочому місці.

Реалізація даного принципу передбачає вирішення трьох задач:

– відхід від спеціалізованих («виділених») робочих місць при прийманні оплати за послуги електрозв'язку. Реалізація сумісного проекту дозволила забезпечити автоматизовану інформаційну взаємодію систем розрахунків за послуги електрозв'язку РУП «Белтелеком» і системи приймання оплати за послуги електрозв'язку по електронній базі даних на ПКТ РУП «Белпошта» в реальному режимі часу on-line;

– організація виплати пенсій і приймання оплати на користь операторів мобільного зв'язку на усіх робочих місцях. Проблема була вирішена за рахунок застосування мережних рішень програмного забезпечення, яке функціонує на робочих місцях, і масового обладнання відділень поштового зв'язку обчислювальною технікою;

– технічні труднощі були вирішені у сфері безготівкових рахунків. Програмно-технічне рішення спеціалістів РУП «Белпошта» дозволило забезпечити на одному робочому місці роботу з пластиковими картками, емітованими різними банками, як на робочих місцях, так і через платіжно-довідкові термінали, обслуговування банківських пластикових карток усіх діючих на території Білорусі платіжних систем.

Посилення уваги підприємства до якісних аспектів своєї діяльності у сфері прийому оплат пов'язано з тим, що на достатньо розвиненому ринку роздрібних банківських продуктів саме від якості послуг, які надаються, залежать конкурентні ринкові позиції пошти.

Сьогодні платежі приймаються як на паперових носіях (за квитанціями), так і на електронних базах виробників послуг. В останній час все частіше застосовується прийом платежів на базах у відділеннях поштового зв'язку. Використання електронних баз помітно скорочує час уведення різноманітних ревізитів, а, тому й час проведення платежу. У кожного виробника послуг своя база даних, і на кожного платника у базі заведено особистий рахунок. Щоб провести оплату за конкретною квитанцією, оператору необхідно увести в комп'ютер прізвище, ім'я, по-батькові клієнта чи номер його особистий рахунку, зачекати, поки потрібна інформація буде знайдена, і тільки потім проводити оплату.

Радикальним рішенням задачі зі зменшення часу обслуговування кожного клієнта є об'єднання всіх його платежів, які підлягають оплаті, в єдиний особистий рахунок. Після цього всі платежі будуть проводитися за допомогою однієї технологічної операції, клієнт може здійснювати їх в одному місці й одержувати один чек. Але створення такого єдиного особового рахунку супроводжується проблемою інтегрування між собою баз даних тих організацій, на користь яких приймаються платежі, тому що вони використовують різне програмне забезпечення, системи ідентифікації платників.

Проте і ця проблема була вирішена шляхом створення програмно-технічного комплексу, який реалізує технологію прийому платежів від різних

виробників послуг за принципом: один оператор – одне операційне вікно – приймання всіх видів платежів за одну технологічну операцію. Розроблений комплекс надає клієнтам додаткові можливості при здійсненні оплати: вибір конкретної послуги, можливість часткової оплати й авансування.

До січня 2006 р. дана технологія була застосована на підприємствах поштового зв'язку всіх без винятку районних, обласних центрів країни і у Мінську, що привело до значних організаційних заходів. До червня 2006 р. в бази єдиного особистого рахунку було включено вже 927 електронних довідників виробників послуг. На сьогодні уже включено 995 базових послуг.

Наступним етапом на шляху створення єдиного розрахункового й інформаційного простору в країні стало забезпечення приймання платежів у режимі реального часу (on-line) і забезпечення можливості міжрегіональних платежів, тобто здійснення оплати за інформаційними довідковими базами і на користь виробників послуг інших міст. Цей проект одержав назву «Сервер оплати послуг». Поки що він реалізований для 17 міст Білорусі: Мінськ, усі обласні і крупні районні центри.

Приймання платежів у режимі реального часу має низку своїх переваг. Для клієнтів, наприклад, виключається повторна оплата комунальних платежів різними членами сім'ї в різних відділеннях поштового зв'язку. Перевагою технологічного характеру є те, що електронні довідкові бази виробників послуг вводяться тільки один раз на сервер оплати послуг; тоді як ще два роки тому вони щомісячно загрузалися на кожне робоче місце, потім з появою мережних технологій – на сервер відділення зв'язку. Це нововведення не тільки значно знизило трудомісткість процесу, але й дозволило, хоча б на один робочий день раніше починати приймання платежів.

Важливим напрямом у реформуванні сфери приймання платежів є перехід при наданні стандартних послуг від прямого контакту «клієнт – оператор» до самообслуговування. Це провадиться за допомогою платіжно-довідкових терміналів, які набули значного поширення в білоруській пошті. Основні області їх застосування (всі види послуг передбачають оплату, як за допомогою картки, так і готівкою) можна поділити на декілька умовних груп:

- функції загального призначення (прийом платежів на користь третіх осіб за принципом єдиного особистого рахунку в режимі реального часу за допомогою сервера оплати послуг, в тому числі приймання платежів від фізичних осіб за рахунок погашення кредитів на користь банків);

- спеціалізовані поштові послуги (оформлення замовлень щодо підписки періодичних видань, оформлення електронних переказів і оплата замовлень в Інтернет-магазині РУП «Белпошта»);

- стандартні для будь-яких пристроїв самообслуговування функції, такі як засоби роботи клієнта з рахунком і з інформаційно-довідковою системою.

За наявності квитанції за єдиним особовим рахунком ідентифікація клієнта на пристроях самообслуговування максимально спрощується, тому що вони обладнані пристроями зчитування штрих-коду. Таким чином, навіть першого разу не потрібно вводити код єдиного особового рахунку або прізвище та

адресну інформацію. При цьому, після першої оплати проводиться «прив'язка» даних про клієнта до даних на банківській пластиковій картці власника.

На сьогодні в мережі пристроїв самообслуговування РУП «Белпошта» працює 230 платіжно-довідкових терміналів.

Протягом останніх років поширилися нові інформаційні технології, причиною появи яких було зростання кількості користувачів Інтернету й інтенсивне розповсюдження застосування пластикових карток. Ці фактори сприяли створенню і розвитку в поштовому зв'язку низки напрямів автоматизації, пов'язаних з використанням Інтернет-технологій. В їх основу покладена система «Інтернет-оплата» РУП «Белпошта», яка полягає в оплаті пластиковими картками через Інтернет за послуги поштового зв'язку. Слід підкреслити, що мова йде не про використання послуг Інтернет-банкінгу одного з банків-партнерів, а саме про наявність власної системи Інтернет-оплати.

Реалізовані та запроваджені наступні Інтернет-технології: платежі за принципом єдиного особистого рахунку з можливістю оплати за допомогою системи «Інтернет-оплата»; Інтернет-підписка на періодичні видання; Інтернет-магазин (АС «Торгівля організаціями поштового зв'язку маркованою продукцією, листівками і товарами народного споживання через Інтернет»); інформаційно-довідкова система, в тому числі надання клієнтам на сайті РУП «Белпошта» даних системи стеження за поштовими відправленнями, які реєструються.

У системі Інтернет-оплати, крім роботи з банківськими пластиковими картками, можна здійснювати оплату за допомогою «електронних грошей» Easy Pay.

Низка послуг, заснованих на системі «Інтернет-оплата», поповниться ще однією: через Інтернет можна буде відправляти грошовий переказ. Це не просто сучасний метод пересилання грошових коштів, але й низка додаткових зручностей для клієнта. Наприклад, при відправці грошового переказу з оповіщенням, його стан можна перевірити на сайті. При розробці всіх програмно-технічних комплексів суттєвою була підтримка принципу уніфікації програмних і технологічних рішень. Це означає забезпечення ідентичних функціональних можливостей і на робочому місці оператора поштового зв'язку, і на пристроях самообслуговування РУП «Белпошта», і при здійсненні оплати через Інтернет.

Таким чином, в галузі створена програмно-технічна база для переходу від надання окремих видів послуг до комплексного обслуговування клієнтів. В планах спеціалістів в області інформаційних технологій – створення нових сервісів і додаткових послуг, розробка багатоцільових багатофункціональних комплексів з метою надання клієнту в одній точці комплексу різноманітних послуг.

**Росія.** Національний поштовий оператор ФДУП «Пошта Росії» – традиційний представник галузі, системотворче підприємство, за допомогою якого держава реалізує свою політику в області забезпечення інформаційної й економічної єдності населення країни. Пошта Росії несе суттєве соціальне навантаження, забезпечуючи доступність поштових послуг на всій території Російської Федерації, у тому числі в самих віддалених і важкодоступних населених пунктах [188, 189, 190].

Володіючи унікальною за розмірами, розгалуженістю й територіальним охопленням мережею поштових відділень, кількість яких перевищує 40 тис.,

підприємство щорічно доставляє понад 1,6 млрд. листів і бандеролей, 54 млн. посилок, 1,8 млрд. примірників періодичних друкованих видань. У відділеннях поштового зв'язку по всій країні для населення працюють близько 23 тис. пунктів колективного доступу в Інтернет (ПКД), загальна кількість робочих місць на ПКД становить майже 45 тис. Крім того, Пошта Росії представляє всесвітню мережу Express Mail Service і виявляє на російському ринку послугу з експрес-доставки термінових відправлень і вантажів "від дверей до дверей" по Росії й у 190 країн світу.

Фінансові послуги Пошти Росії здебільшого демонструють зростання. Усього підприємство пропонує своїм клієнтам понад 80 різних поштових, фінансових, інфокомунікаційних та інших послуг.

У 2008 р. загальний обсяг поштових переказів, порівняно з попереднім роком, зріс на 19 %, а обсяг прийнятих підприємством комунальних платежів – на 20 %. Крім того, пошті в цілому вдалося зберегти клієнтську базу з доставки й виплати пенсій та допомог. Ця послуга є однією із найбільш значущих у соціальному відношенні фінансових послуг Пошти Росії. У цей час підприємство обслуговує 56,6 % пенсіонерів Росії.

Пошта Росії займає стійкі позиції на ринку доставки соціальних виплат. Підприємство обслуговує близько 22 млн. пенсіонерів і приблизно 10 млн. одержувачів щомісячних грошових виплат у 80 суб'єктах РФ. Незважаючи на значне зростання середнього розміру пенсій, у результаті зниження обсягу фінансування доставки пенсій (тариф на послугу доставки пенсій в 2009 р. стосовно рівня попереднього року знижений на 10 % й установлений в межах 1,35 % від доставлених сум) дохід Пошти Росії від надання цієї послуги суттєво знизився [88]. Разом з тим, у цих складних умовах завданням Пошти є не тільки збереження частки на ринку доставки пенсій, але й її збільшення за рахунок виходу з ринку альтернативних структур з доставки пенсії.

Що стосується фінансових послуг Пошти Росії, то найбільш сильний вплив світової фінансової кризи зазнають поштові перекази коштів, пов'язані з наданням фінансових сервісів населенню, таких як погашення й видача кредитів, обслуговування внесків. Так, у 2008 р. помітне зниження обсягу переказів на адресу фінансових організацій. За міжнародними грошовими переказами відбувається скорочення кількості переказів і середньої суми переказу в результаті відтоку трудових мігрантів і зниження рівня доходів у зв'язку з кризою. Разом з тим, за традиційними для Пошти переказами – внутрішніми переказами між фізичними особами – спостерігається зростання. У 2009 р. також очікується зростання у сегменті внутрішніх переказів між фізичними особами. Таким чином, репутація Пошти дозволила зберегти лояльність населення до цієї послуги на тлі падіння обсягів конкурентних переказних систем.

В умовах економічної кризи скорочення чисельності зайнятих в економіці, а також зниження реальної заробітної плати супроводжуються зростанням кредиторської заборгованості клієнтів і зниженням попиту населення на додаткові платні послуги. Це викликає необхідність прийняття рішень про комплексне скорочення витрат та оптимізацію бізнес-процесів, закриття

пунктів, що втрачають рентабельність, обслуговування й збирання платежів і передачу цієї послуги на аутсорсінг.

Пошта Росії традиційно надає фінансові послуги населенню та виступає як надійний партнер, що забезпечує своїм клієнтам якісний і сучасний сервіс. Постійне удосконалення технології приймання платежів і підвищення споживчих властивостей послуги поряд з активним її просуванням дозволить Пошті збільшити частку на ринку приймання платежів до 30 %. Працюючи на конкурентних ринках у 2004-2006 рр., пошта Росії сконцентрувала зусилля на впровадженні нових продуктів, а в 2007-2008 рр. проводила внутрішню й зовнішню диверсифікацію конкурентних продуктів і сервісів. Враховуючи тенденцію втрати середніми й невеликими конкурентами ринкових позицій у результаті впливу кризи, у 2009-2010 рр., пошта Росії повинна була зосередити свої зусилля на розширенні й зміцненні своїх позицій на конкурентних сегментах ринку поштових послуг, на ринках грошових переказів, приймання платежів, роздрібною торгівлі й надання доступу в Інтернет.

Основними перспективами розвитку фінансових послуг у найближчій перспективі є: захоплення позицій на конкурентних ринках за рахунок відходу (ослаблення позицій) гравців (приймання платежів); збереження стабільного положення на традиційних ринках (доставка пенсій); використання й зміцнення іміджу Пошти Росії як надійного поштового оператора, стабільного постачальника широкого переліку фінансових послуг.

Повноцінна реалізація можливостей, що відкриваються перед Поштою, вимагає комплексної перебудови діяльності поштового оператора. Реалізація всіх планів з модернізації й підвищення ефективності Пошти Росії вже в середньотерміновій перспективі дозволить підприємству: інтегрувати всі фінансові послуги підприємства в рамках пунктів продажу фінансових послуг, що працюють у рамках єдиної системи рахунків; створити модель співробітництва фінансових інститутів і Пошти Росії як дистрибутора таких послуг; підвищити якість і технологічний статус послуги з доставки пенсій і допомог; розбудувати систему поштових переказів на базі технології прискорених і безадресних переказів, систему обслуговування власників банківських карт на основі прямого обміну інформацією між Поштою й банком.

За результатами узагальнення досвіду впровадження та розвитку фінансових послуг у країнах СНД, де вони набули вагомого значення у структурі послуг Національних операторів поштового зв'язку визначена стисла характеристика фінансових послуг (табл. 2.1).

*Таблиця 2.1*

**Стисла характеристика фінансових послуг, що надаються  
Національними операторами поштового зв'язку країн СНД**

Країна, оператор	Характеристика розвитку фінансових послуг
---------------------	---

Росія, ФДРУП "Почта Росії"	У 2008 р. загальний обсяг поштових переказів зріс на 19 %, а обсяг прийнятих підприємством комунальних платежів – на 20 %. Підприємство обслуговує 56,6 % пенсіонерів Росії, займає стійкі позиції на ринку доставки соціальних виплат. Найбільш сильний вплив світової фінансової кризи, зокрема, кризи ліквідності кредитних організацій, поширюється використання поштових переказів коштів, пов'язаних з наданням фінансових сервісів населенню, таких як погашення й видача кредитів, обслуговування внесків
Білорусь РУП "Белпошта"	У відділеннях поштового зв'язку надаються практично всі види платежів. Приймання й оплата електронних грошових переказів за станом на 1.01.2009 р. здійснюється в усіх відділеннях поштового зв'язку РУП "Белпошта". Банківські послуги здійснюються в усіх відділеннях поштового зв'язку. Від фізичних осіб за 2008 р. прийнято 3,2 млн. платежів у рахунок погашення кредитів, виданих 10-ма банками. Крім того, працівниками відділень поштового зв'язку оформлено 19,8 тис. депозитів і пакетів документів на одержання кредитів банків. 670 платежів прийнято з використанням Інтернет-сайта РУП "Белпошта"
АТ "Казпошта" Казахстан,	Впроваджено ПОС, здійснюється надання фінансових послуг: виплата пенсій і допомог; виплата заробітної плати й інших грошових виплат; розрахунково-касове обслуговування юридичних і фізичних осіб; грошові перекази; приймання комунальних, податкових та інших платежів; валютно-обмінні операції; приймання депозитів; брокерські й дилерські послуги; трансфер-агентські послуги; послуги інкасації; послуги за платіжними картками; агентські послуги (споживче кредитування, жилбудзбереження). У структурі доходів фінансових послуг за даними 2006 р. 30 % займає послуга з виплати пенсій і допомог, 18 % – приймання платежів, 25 % – агентські послуги банкам. Найбільший приріст доходів компанії за послугою "прийом платежів" (у середньому на 67 % на рік за останні п'ять років)
„Киргиз почтаси" Киргизстан	До фінансових послуг "Киргиз почтаси", які становлять 60 %, входять різні платежі за послуги. Послуга із приймання платежів від населення через відділення зв'язку в інших регіонах (крім столиці) поки не одержала значного поширення у зв'язку. Мета реалізації ПОС системи Киргизстану полягає у створенні єдиної розгалуженої й надійної структури, спроможної забезпечити найбільш доступне й ефективне надання поштових, поштово-ощадних, поштово-банківських та інших послуг на території країни, у першу чергу, здійснення приймання різноманітних регулярних платежів. Проводяться роботи з проекту створення "системи пакетного клірингу дрібних роздрібних і регулярних платежів у Киргизстані", яка призначена для оброблення масових платежів невеликих сум: виплати заробітної плати, пенсій, допомог, оплати митних, податкових платежів, страхових внесків, комунальних послуг, проведених, як юридичними, так і фізичними особами

Проведений SWOT-аналіз впровадження фінансових послуг операторами поштового зв'язку, наведений у табл. 2.2, дозволив визначити сильні і слабкі сторони надання фінансових послуг, можливості і загрози, які необхідно враховувати при розвитку цих послуг Національним оператором поштового зв'язку.

Таблиця 2.2

**SWOT-аналіз надання фінансових послуг операторами поштового зв'язку**

Сильні сторони (Strengths):	Слабкі сторони (Weaknesses):
1) Щільна мережа поштових відділень	1) Відсутність поштової політики сектору і

<p>(деякі комп'ютеризовані і пов'язані).  2) Висока довіра з боку споживачів.  3) Репутація поштового відділення (часто позитивна).  4) Значна кількість рахунків.  5) Доступні послуги – низькі комісійні внески.  6) Доступність для усіх: більше соціального і неофіційного середовища ніж в банках.  7) Досвідчений штат, що використовується для великого обсягу угод.  8) Гарантія послуг, що надаються.  9) Мало піддаються зовнішнім економічним і фінансовим форс-мажорним ситуаціям</p>	<p>нестача координації між фінансами, ІКТ і поштовою політикою.  2) Запропонування мікrokредитування закладів приватного сектору конкурентоспроможних з надання послуг зберігання та переказу грошових коштів.  3) Орієнтація ринку і вузький, фрагментований діапазон з продуктів і послуг.  4) Погані, або нестача рахунків і розподіл вартості системи і таким чином висока неефективність.  5) Регулююче середовище обмежує диверсифікацію, компанію, що управляє, й інвестиційну автономію.  6) Обхід капіталу і грошових ринків.  7) Не контролюється центральним банком  8) Нестача маркетингу, банківської справи і навичок технології.  9) Немає зв'язку з розрахунковими палатами.  10) Мала частка на ринку (менше ніж 3 %).  11) Внутрішні зіткнення між поштою і постачальником поштових фінансових послуг через конфлікт місій</p>
<p><b>Можливості (Opportunities):</b></p>	<p><b>Загрози (Threats):</b></p>
<p>1) Ринок роздрібних платежів, депозитів і мікrokредитування відносно неопрацьований, але має швидкий темп зростання.  2) Різноманітність продуктів і послуг, таких як переведення кредиту (зарплати) на особові рахунки або карткові технології.  3) Використання існуючої бази даних клієнтів, продажу нових продуктів.  4) Доступ до Інтернету, електронної комерції і послуги „електронний уряд”.  5) Внутрішніх, регіональних, міжнародних грошових переказів.  6) Створення суспільно-приватних товариств</p>	<p>1) Політична опозиція до поштової реформи (деякі незацікавлені особи можуть негативно впливати, такі як Казначейство, Банки).  2) Пропозиція мікroфінансування установ приватного сектору конкурентоспроможних заощаджень і послуги переказу.  3) Суттєві інвестиції, які вимагаються для поліпшення пошти, інфраструктури офісу, технології, безпеки і спроможності штату.  4) Політичне втручання в трудові стосунки можуть торкнутися процесу реформи.  5) Суттєві витрати і низький відсоток повернення в інвестиції</p>

Сильними сторонами розвитку впровадження фінансових послуг є те, що оператори поштового зв'язку найбільш доступні для усіх категорій споживачів у будь-якому населеному пункті, а також є найбільш стабільними посередниками (мало піддаються зовнішнім економічним і фінансовим форсмажорним ситуаціям) до яких в обслуговуванні існує вища довіра з боку споживачів.

### 2.3. Склад та тенденції розвитку фінансових послуг у діяльності Національного оператора поштового зв'язку України

2.3.1. Склад фінансових послуг оператора поштового зв'язку. Основна задача, покладена на пошту державою, – надання послуг поштового зв'язку населенню, органам державної влади і місцевого самоврядування, юридичним особам.

Поштовий зв'язок, у відповідності з Законом України "Про поштовий зв'язок" від 4.10.2001, – це здійснення єдиного виробничо-технологічного комплексу робіт, що забезпечують надання послуг поштового зв'язку [57].

Послуги поштового зв'язку – продукт діяльності оператора поштового зв'язку з приймання, оброблення, перевезення та доставляння (вручення) поштових відправлень, виконання доручень користувачів щодо поштових переказів, банківських операцій, спрямований на задоволення потреб користувачів [57].

Оператор поштового зв'язку (суб'єкт підприємницької діяльності) в установленому законодавством порядку надає послуги поштового зв'язку, основними засадами діяльності якого, згідно з законом "Про поштовий зв'язок", є: захист інтересів користувачів; забезпечення надання послуг поштового зв'язку установленого рівня якості; доступність до ринку послуг поштового зв'язку; законодавче регулювання відносин у сфері надання послуг поштового зв'язку; забезпечення прав користувачів на таємницю інформації у сфері надання послуг поштового зв'язку; єдність правил, стандартів і норм у сфері надання послуг поштового зв'язку.

Національний оператор поштового зв'язку – оператор, який в установленому законодавством порядку надає універсальні послуги поштового зв'язку на всій території України і якому надаються виключні права на провадження певних видів діяльності у сфері надання послуг поштового зв'язку.

Функції національного оператора поштового зв'язку згідно з постановою Кабінету Міністрів України покладено на Українське державне підприємство поштового зв'язку "Укрпошта" (далі – Укрпошта).

Укрпошта є найбільшим оператором на ринку послуг поштового зв'язку України. Місією Укрпошти є надання споживачам високоякісних послуг у сфері поштового зв'язку, фізичного доставляння поштових відправлень та товарів, фінансових, транспортних, рекламних, інформаційних та інших загальнодоступних продуктів. Підприємство обслуговує своїх клієнтів через Єдину національну мережу поштового зв'язку та використовує цю можливість, розвиваючи нові продукти та служби, з метою зміцнення своїх послуг та довіри клієнта.

Сьогодні Укрпошта надає такі види послуг:

- універсальні;
- послуги поштового зв'язку;
- послуги, пов'язані з іншою підприємницькою діяльністю: торгівля; послуги засобів зв'язку; видавнича діяльність; послуги, що надаються переважно юридичним особам; транспортні послуги (Додаток Б).

Універсальні послуги поштового зв'язку – це набір обов'язкових послуг поштового зв'язку загального користування установленого рівня якості, які



надаються усім користувачам на всій території України за тарифами, що регулюються державою [57].

УДППЗ "Укрпошта" надає п'ять універсальних послуг: пересилання поштових карток (простих та рекомендованих); пересилання листів (простих та рекомендованих); пересилання бандеролей (простих та рекомендованих); пересилання секограм (простих та рекомендованих); пересилання посилок без оголошеної цінності масою до 10 кг [114].

Крім універсальних послуг, Укрпошта надає 45 різновидів послуг поштового зв'язку, а також послуги, що пов'язані з іншою підприємницькою діяльністю: 7 – різних торговельних послуг; 5 – послуг засобів зв'язку; 7 – послуг, що надаються переважно юридичним особам; 3 – транспортних послуг, а також здійснює видання газет, журналів (видавнича діяльність) (Додаток Б).

Послуги, що надаються операторами поштового зв'язку, з урахуванням відокремлення робочих місць і виробничих ділянок, специфіки технологічних операцій і документального оформлення відправлень можна поділити на наступні групи:

- письмова кореспонденція – всі послуги у формі письмового або друкованого повідомлення й грошово-кредитних документів на матеріальному носії: лист, картка, бандероль, секограма, друковане видання, мішок, рекламне відправлення електронної, гібридної пошти тощо;

- посилка – пересилка товарно-матеріальних (речовинних) цінностей: посилка, каталоги, відправлення експрес-пошти; контейнер, перевезення і доставляння вантажів, газетних пачок, товарів народного споживання додому, подарунків за замовленнями;

- фінансові послуги – грошові перекази з пересилки готівки та безготівкових коштів з використанням електронних поштових засобів, виплата пенсій і допомоги, інкасації, приймання комунальних платежів, здійснення банківських операцій, реалізації цінних паперів, полісів та інших носіїв фінансових цінностей.

Це групування відповідає рекомендаціям міжнародного положення Всесвітньої поштової спілки (ВПС) щодо класифікації послуг поштового зв'язку, об'єднання традиційних і нових послуг: письмова кореспонденція; посилка; поштовий переказ (фінансові послуги).

Укрупнення позицій номенклатури послуг поштового зв'язку має стратегічне значення для:

- концентрації виробничих ресурсів, включаючи інформаційні, на сучасних напрямках діяльності;

- переходу від розпорошення трудових ресурсів для надання надмірної кількості послуг (від 50 до 70) до зосередження зусиль на підвищення технологічності виробництва, якості (швидкості, збереження) їхнього надання й обслуговування користувачів, на здійснення ресурсозберігаючої політики використання факторів виробництва;

- формування оптимальних тарифних структур і шкал з метою забезпечення рентабельності поштового зв'язку;

- зберігання поштовим зв'язком свого місця у системі розподілу

суспільної праці, перетворення й організацію загального користування поштовими інфокомунікаційними послугами.

Фінансові послуги на пошті – це спектр сучасних послуг, зокрема з використанням інформаційних технологій. Далі наведено хронологію стрімкого розвитку фінансових послуг Укрпошта, що пов'язаний, здебільшого, з розвитком інформаційних технологій.

Так, з 1 травня 2000 р. в Укрпошті впроваджено послугу з пересилання електронного переказу між обласними центрами України. За організацією корпоративної мережі до автоматизованої системи "Електронний переказ" було підключено всі поштамти, вузли зв'язку та деякі відділення поштового зв'язку обласних центрів України. Сьогодні ця послуга надається в усіх об'єктах поштового зв'язку.

7 жовтня 2003 р. в Укрпошті, завдяки приєднанню до довгострокового проекту Всесвітнього поштового союзу "Міжнародна фінансова система" (МФС), вперше здійснено обмін міжнародними електронними переказами (з Росією), що дало змогу значно скоротити терміни пересилання міжнародних поштових переказів.

З 2005 р. Укрпошту взято на облік у Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг як юридичну особу, що може надавати фінансову послугу – поштовий переказ. Національним банком України (НБУ) видано підприємству генеральну ліцензію на здійснення валютних операцій.

У 2006 р. запроваджено новий продукт – ТМО ("телеманіордер"). Першою країною, з якою було започатковано обмін міжнародними електронними переказами, стала Португалія. З того ж року розпочато приймання та виплачування міжнародних електронних переказів в іноземній валюті (на базі 29 крупних об'єктів поштового зв'язку Укрпошти), одержано генеральну ліцензію на здійснення валютних операцій, якою НБУ надав дозвіл Укрпошті здійснювати також і діяльність з обміну валют (лише в межах приміщень структурних підрозділів підприємства та без можливості укладання агентських угод щодо здійснення діяльності по обміну валют з іншими особами).

У 2011 р. Укрпошта приєдналась до мережі Єврожиро. Для здійснення обміну грошовими переказами систему Єврожиро використовують майже всі поштові служби європейських країн. До мережі підключено 60 поштових служб, банків та інших фінансових установ з 52 країн світу. Укрпошта отримала можливість укласти угоди про обмін міжнародними переказами з країнами, в яких знаходиться значна кількість трудових мігрантів з України. Членом системи Єврожиро в Україні на сьогодні є лише УДППЗ «Укрпошта».

Обмін міжнародними простими переказами здійснюється:

– в двосторонньому напрямку: з Білоруссю, Туркменістаном, Киргизією, Латвією, Грузією, Таджикистаном, Чехією, Бельгією, Грецією, Словенією, Португалією, Румунією, Туреччиною, Сирією та Болгарією;

– в напрямку України: з Францією.

Обмін міжнародними електронними переказами здійснюється через мережу МФС з 11 країнами: Росією, Казахстаном, Литвою, Азербайджаном, Вірменією, Молдовою, Білоруссю, Естонією, Узбекистаном, Таджикистаном (м. Душанбе) та Францією; через мережу Єврожиро з Іспанією, Польщею, Хорватією, Латвією, Боснією та Герцеговиною та Угорщиною.

Обмін поштовими відправленнями з післяплатою здійснюється з 12 країнами:

- в двосторонньому напрямку: з Латвією, Вірменією, Казахстаном, Молдовою, Азербайджаном, Білоруссю, Росією, Таджикистаном, Грузією та Чехією;
- в напрямку України: з Словаччиною та Німеччиною.

Міжнародні поштові перекази в національній валюті приймаються та виплачуються у всіх об'єктах поштового зв'язку. Міжнародні електронні перекази в іноземній валюті приймаються та виплачуються у виділених об'єктах поштового зв'язку відповідно до встановленого переліку. В доларах США приймаються електронні перекази, адресовані до Росії, Казахстану, Азербайджану, Молдови, Білорусі, Узбекистану та Таджикистану (м. Душанбе); в євро – адресовані до Вірменії, Естонії, Литви, Іспанії, Польщі, Хорватії, Латвії, Франції, Боснії і Герцеговини, Угорщини.

З метою задоволення потреб населення та у зв'язку з розвитком Національної системи масових електронних платежів (далі НСМЕП) в УДППЗ "Укрпошта" з 01.10.2004 р. розпочато приймання, оброблення, пересилання та виплату поштового переказу, прийнятого через Інтернет. Завдяки впровадженню цієї послуги клієнти можуть, не виходячи з дому чи офісу, за наявності спеціального обладнання переказувати гроші фізичним особам на їхню домашню адресу або «до запитання». З квітня 2007 р. розширено можливості послуги "Переказ, прийнятий через Інтернет" – запроваджено згруповані Інтернет-перекази. Це зручно для юридичних осіб, оскільки їм не потрібно на кожен переказ заповнювати окрему форму. Про це свідчать зростаючі обсяги Інтернет-переказів. Так, тільки за перший квартал 2008 р. близько 6 тис. користувачів одержали такі перекази.

Як різновид електронного переказу в межах України з листопада 2006 р. впроваджено пересилання електронного переказу "до запитання". Одержати такий переказ можна в будь-якому об'єкті поштового зв'язку, що обладнаний автоматизованим робочим місцем "Приймання та передавання електронного переказу", незалежно від адреси одержувача.

За станом на 01.01.2009 р. банками, небанківськими організаціями та операторами поштового зв'язку підприємства "Укрпошта" на території України перекази здійснювалися 20 міжнародними системами переказу коштів між фізичними особами без відкриття рахунку, створених нерезидентами. Середня сума одного переказу в Україну в 2008 р. зросла на 69 дол. США порівняно з середньою сумою у 2007 р. та становила 618 дол. США в еквіваленті. Середня сума переказу за межі України зросла на 244 дол. США і становила 625 дол. США в еквіваленті.

Частка переказів, що надійшли в Україну з використанням чотирьох систем, запроваджених резидентами США, становила 55,4 % одержаних коштів, а запроваджених резидентами Росії (10 систем) – 41,7 %. Найбільші обсяги коштів переказано в Україну за допомогою таких міжнародних систем переказу коштів: „Western Union” (США) – 42,3 %, «Юністрім» (Росія) – 16,3 %, „MoneyGram” (США) – 12,0 % від загальної суми одержаних коштів.

Загальна сума коштів, що надійшла в Україну за допомогою міжнародних систем переказу коштів між фізичними особами, створеними як резидентами, так і нерезидентами, у 2008 р. становила 2,9 млрд. дол. США, а сума відправле-

них коштів – 0,5 млрд. дол. США в еквіваленті. Україна залишається країною-реципієнтом міжнародних грошових переказів, оскільки сума коштів, що надійшла в Україну у 6 разів перевищувала суму коштів, відправлених за її межі.

Враховуючи вимоги часу, Укрпошта займається пошуком нових ідей для поліпшення обслуговування населення і, безумовно, впроваджує послуги з використанням сучасних технологій, наприклад, електронний переказ в межах країни з виплатою в будь-якому автоматизованому відділенні поштового зв'язку з можливістю його одержання через 15 хв. після відправки.

Однією із найбільш поширених соціально значущих послуг, що надаються українською поштою вже впродовж багатьох років, є виплата пенсій і грошової допомоги малозабезпеченим верствам населення країни. Такими послугами пошти користується близько 8,6 млн. пенсіонерів, або близько 62 % від їх загальної чисельності [122, с. 13]. На жаль, впродовж останніх років кількість клієнтів пошти – пенсіонерів – зменшується, оскільки частина з них переводиться на обслуговування з виплати пенсій і допомог через пенсійні рахунки банківських установ. Укрпошта як і раніше здійснює доставляння пенсій додому кожному пенсіонеру й одержувачу грошової допомоги. Крім того, при виплаті пенсій вдома клієнти можуть скористатися й іншими послугами: здійснити комунальні платежі, оформити підписку на періодичні видання, придбати у листоноші товари першої необхідності тощо.

Досвід російської пошти показує, що взаємодія з банківськими установами може принести чималі дивіденди. Оцінивши свої можливості, Укрпошта почала співпрацювати з липня 2006 р. з „Дельта Банком” і видавати споживчі кредити через свої відділення. Згідно з договором, зусиллями „Дельта Банку” було проведено навчання персоналу поштових відділень, а також створення нових робочих місць. Зі свого боку Укрпошта надала банку можливість продавати продукти фінансового закладу (в першу чергу, кредити) через власну мережу.

Рішення про таку співпрацю було прийнято з низки причин. По-перше, більшість банків досить залежні від умов, які висуваються торговими мережами, які з часом стають жорсткішими. По-друге, мережа, яка складається з поштових відділень, дозволяє збільшити продаж за відносно невеликих витрат. У світі такі проекти вже успішно працюють у Німеччині, Південній Кореї, Латинській Америці.

Ще один партнер Укрпошти – державний Ощадбанк України. Основний інтерес у співробітництві цих двох структур – розширення спектра послуг з боку пошти й одержання ресурсів, насамперед філіальної мережі і співробітників як агентів, з сторони банку. Укрпошта разом з Ощадбанком присутні майже в усіх населених пунктах, куди не наслідуються увійти інші фінансові структури. У пошти великий штат – приблизно 50 тис. чол. Це працівники, які знають своїх клієнтів і можуть здійснювати їх кредитування. Мова йде про видачу запозичень під стандартні програми: іпотека, покупка авто та ін. Сільському жителю досить важко самому одержати кредит, тому що його фінансовий стан підтвердити проблематично.

Збільшення частки надання фінансових послуг є стратегічним завданням національного оператора, тому Укрпошта, оперативного реагуючи на потреби клієнтів, постійно розвиває традиційні і нетрадиційні фінансові послуги поштового зв'язку, склад та характеристику яких наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

## Склад та характеристика фінансових послуг УДППЗ «Укрпошта»

Вид фінансової послуги	Характеристика фінансової послуги
1	2
<b>Традиційні фінансові послуги</b>	
<b>1. Поштові перекази</b>	Для пересилання від фізичних та юридичних осіб на адресу фізичних осіб або „до запитання”, від фізичних осіб на адресу юридичних осіб в усіх об'єктах поштового зв'язку в національній валюті України.
1.1. Поштові перекази у межах України	Поштові перекази пересилаються в межах України з використанням мереж електричного зв'язку: – проходження <b>поштового переказу</b> від місця прийому, обладнаного автоматизованим робочим місцем (АРМ) «Приймання та передавання електронних переказів» до місця виплати, оснащеного АРМ «Приймання та передавання електронних переказів» – 3 год.; – проходження <b>вихідного (вхідного) поштового переказу</b> від/до об'єкта поштового зв'язку, необладнаного АРМ „Приймання та передавання електронних переказів” до/з об'єкта поштового зв'язку, обладнаного АРМ “Приймання та передавання електронних переказів” – до двох робочих днів
1.2. Поштові перекази за межі України	Здійснюється відповідно до вимог Правил здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними валютними неторговельними операціями та їх виплати в Україні, затверджених постановою Правління Національного банку України від 29.12.07 № 496, та на підставі укладених Угод з поштовими службами інших країн. Укрпошта здійснює міжнародні прості перекази, міжнародні електронні перекази та міжнародні перекази післяплати. У 2011 році Укрпошта приєдналась до мережі Єврожиро. Для здійснення обміну грошовими переказами систему Єврожиро використовують майже всі поштові служби європейських країн. До мережі підключено 60 поштових служб, банків та інших фінансових установ з 52 країн світу.

Продовження табл. 2.3

1	2
	Укрпошта отримала можливість укласти угоди про обмін міжнародними переказами з країнами, в яких знаходиться значна кількість трудових мігрантів з України. Членом системи Єврожиро в Україні на сьогодні є лише УДППЗ «Укрпошта». Обмін міжнародними простими переказами здійснюється: - в двосторонньому напрямку: з Білоруссю, Туркменістаном, Киргизією, Латвією, Грузією, Таджикистаном, Чехією, Бельгією, Грецією, Словенією, Португалією, Румунією, Туреччиною, Сирією та Болгарією; - в напрямку України: з Францією. Обмін міжнародними електронними переказами здійснюється через мережу МФС з 11 країнами: Росією, Казахстаном, Литвою, Азербайджаном, Вірменією, Молдовою, Білоруссю, Естонією, Узбекистаном, Таджикистаном (м. Душанбе) та Францією; через мережу Єврожиро з Іспанією, Польщею, Хорватією, Латвією, Боснією та Герцеговиною та Угорщиною. Обмін поштовими відправленнями з післяплатою здійснюється з 12

	<p>країнами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- в двосторонньому напрямку: з Латвією, Вірменією, Казахстаном, Молдовою, Азербайджаном, Білоруссю, Росією, Таджикистаном, Грузією та Чехією;</li> <li>- в напрямку України: з Словаччиною та Німеччиною.</li> </ul> <p>Міжнародні поштові перекази в національній валюті приймаються та виплачуються у всіх об'єктах поштового зв'язку. Міжнародні електронні перекази в іноземній валюті приймаються та виплачуються у виділених об'єктах поштового зв'язку відповідно до встановленого переліку. В доларах США приймаються електронні перекази, адресовані до Росії, Казахстану, Азербайджану, Молдови, Білорусі, Узбекистану та Таджикистану (м. Душанбе); в євро – адресовані до Вірменії, Естонії, Литви, Іспанії, Польщі, Хорватії, Латвії, Франції, Боснії і Герцеговини, Угорщини».</p>
1.3. Грошові перекази за міжнародними платіжними системами	<p>З 1 червня 2007 р. Укрпошта запровадила послугу з виплати грошових переказів, відправлених за міжнародною платіжною системою <b>Money Gram</b> згідно з підписаним Договором про міжнародні грошові перекази між компанією „MoneyGram” та УДППЗ "Укрпошта". Виплата грошових переказів здійснюється в доларах США в об'єктах поштового зв'язку.</p> <p>Послуга з виплати переказів за системою <b>Вестерн Юніон</b> надається з січня 2002 р. у гривні. З травня 2007 р. – в гривні та в доларах США. Послугу впроваджено згідно з підписаним договором про співробітництво між агентом "Вестерн Юніон" – ВАТ "Райффайзен Банк Аваль" та субагентом УДППЗ "Укрпошта". Виплата переказів здійснюється в об'єктах поштового зв'язку УДППЗ "Укрпошта". З 1 січня 2009 р. Укрпошта запровадила послугу з виплати грошових переказів <b>BLIZKO</b>. Послугу впроваджено згідно з підписаним Договором по здійсненню грошових переказів BLIZKO між ВАТ АКБ «Связь-Банк» та УДППЗ "Укрпошта". Виплата грошових переказів здійснюється в доларах США та в євро в об'єктах поштового зв'язку (за переліком).</p> <p>З 1 березня 2010 року у об'єктах поштового зв'язку м.Києва, а з 1 квітня 2010 року в усіх дирекціях, Укрпошта запровадила надання послуги з виплати грошових переказів за системою Unistream згідно з підписаним договором між ВАТ КБ «ЮНИСТРИМ» та УДППЗ «Укрпошта». Виплата грошових переказів здійснюється в доларах США та в євро у визначених об'єктах поштового зв'язку (перелік об'єктів поштового зв'язку додається) особисто адресатам, в окремих випадках третій особі (за довіреністю, оформленою належним чином)</p>

*Продовження табл. 2.3*

1	2
1.4 Поштові перекази за допомогою Інтернет	З розвитком Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП) в УДППЗ "Укрпошта" з 01.10.2004 р. розпочато приймання, оброблення, пересилання та виплату поштового переказу, прийнятого через Інтернет
<b>2. Виплата і доставляння пенсій, грошової допомоги</b>	Надається відповідно до Закону України «Про поштовий зв'язок» на підставі Інструкції про організацію оформлення, фінансування та виплати пенсій, грошової допомоги підприємствами поштового зв'язку України. Зазначена послуга надається в усіх об'єктах поштового зв'язку УДППЗ «Укрпошта». Виплата пенсій через мережу УДППЗ «Укрпошта» як з доставленням додому, так і безпосередньо в об'єкті поштового зв'язку, здійснюється за заявою одержувача пенсії, грошової допомоги до органів Пенсійного фонду України. Виплата пенсій, грошової допомоги з коштів Пенсійного фонду проводиться у період з 4 по 25 число щомісяця
<b>Нетрадиційні фінансові послуги</b>	
<b>3.Розрахунково-касове</b>	Приймання платежів за комунальні послуги, телефонний зв'язок, кабельне телебачення, електроенергію, газ.

<b>обслуговування</b> 3.1 Приймання комунальних платежів	
3.2 Приймання платежів за адресою банку 3.3 Інші види платежів	Приймання платежів за кредитними договорами банку Інші види платежів, пов'язані з оплатою фінансово-господарських операцій з розрахунками за договірними зобов'язаннями, покриттям витрат, відшкодуванням збитків, виконанням зобов'язань перед державою, органами місцевого самоврядування тощо
<b>4. Видача готівкових гривень</b>	Держателям пластикових карток через термінали ВАТ "Райффайзен Банк Аваль" (Договір-доручення № 06-322 від 16.10.2003 р.); держателям платіжної системи "Онікс"; держателям міжнародних платіжних систем: 1. VISA. 2. VISA Electron. 3. Eurocard/MasterCard. 4. Cirrus/Maestro
<b>5. Приймання торговельної виручки</b>	Об'єкти поштового зв'язку згідно з укладеними договорами здійснюють приймання торговельної виручки від підприємств, організацій та інших суб'єктів господарювання системи Центральної спілки споживчих товариств України для зарахування на їх рахунки в банках. Оплата послуги здійснюється на основі тарифу та обумовлюється під час укладання договору
<b>6. Валюто-обмінні операції</b>	З 26 вересня 2006 р. набрала сили постанова Національного банку України № 337, згідно з якою УДППЗ «Укрпошта» має право надавати послуги готівкового обміну валют. Таким чином, Укрпошта стала першою позабанківською структурою, яка дістала право на валютообмінні операції
<b>7. Оформлення кредитних договорів</b>	В рамках діючої Генеральної угоди між УДППЗ «Укрпошта» та ТОВ КБ «Дельта» № 6 11-96 від 14.07.2006 р. в у пунктах поштового зв'язку здійснюється оформлення кредитних договорів, видавання по них готівки фізичним особам та приймання від них платежів за кредитними договорами, укладеними з Банком
<b>8. Реалізація носіїв фінансових цінностей</b>	Реалізація електронних ваучерів та кодів поповнення рахунків операторів мобільного зв'язку (ПЗ MobiFix), початок запровадження з 2007 р.; реалізація карток попередньої сплати мобільного зв'язку, таксофонів та Інтернету; реалізація лотерейних квитків; реалізація цінних паперів

Закінчення табл. 2.3

1	2
<b>9. Видача готівкових коштів власникам пластикових карток</b>	Здійснення видачі готівкових коштів власникам пластикових карток з терміналів ВАТ „Райффайзен банк Аваль”, ЗАТ КБ „Приватбанк”, з 2007 р. терміналів ТОВ КБ „Актив банк”
<b>10. Страхові послуги</b>	З 2005 р. Укрпошта почала надавати поліси таких страхових компаній, як „Універсальна”, „Європейський страховий альянс”, „АСКА”, „Укргаз”, „ТАС”, „Консалтинг-інноцентр”, „Топливо-енергетична страхова компанія”

До недавнього часу ринок послуг поштового зв'язку був повністю монополізованим національним оператором поштового зв'язку УДППЗ „Укрпошта”. Споживачі не мали альтернативи при одержанні послуг поштового зв'язку, тобто ринок цих послуг являв собою «ринок одного продавця». Конкуренція на цьому ринку почала формуватися пізніше, ніж на

ринку телекомунікаційних послуг через більш низьку ефективність і високу трудомісткість технологічних процесів поштового зв'язку.

Серед нових нетрадиційних фінансових послуг поштового зв'язку, які сьогодні надає Укрпошта, є: банківські послуги, послуги страхування за агентськими угодами з банківськими установами і страховими компаніями; операції з платіжними картками (видача готівки і поповнення рахунку); страхування; споживче кредитування (приймання і пересилання заяв на видачу кредиту, видача сум за дорученням банку, прийом платежів у рахунок погашення кредиту).

У 2005 р. Укрпошта почала надавати послуги страхових компаній: клієнтам надавались страховики (зараз це поліси таких страхових компаній, як „Універсальна”, „Європейський страховий альянс”, „АСКА”, „Укргаз”, „ТАС”, „Консалтинг-інноцентр”, „Топливо-енергетична страхова компанія”). Експеримент вийшов не дуже вдалим – страховики продаються погано. В Укрпошті невдачу списують на нерозвиненість страхового ринку і необхідність оброблення полісів вручну (замість того, щоб автоматизовано розраховувати їхню вартість).

На даний час можна говорити про початок формування конкурентного ринку окремих послуг поштового зв'язку. Цей ринок має свої особливості, такі як виключне право національного оператора у сфері надання універсальних поштових послуг і розвиток недержавних операторів поштового зв'язку у сфері надання комерційно-привабливих послуг поштового зв'язку.

На ринку послуг поштового зв'язку крім Національного оператора поштового зв'язку діють кілька операторів поштового зв'язку, яким Національною комісією з регулювання зв'язку (НКРЗ) видані відповідні ліцензії на надання послуг з пересилання поштових відправлень і поштових переказів, це: Закрите акціонерне товариство «Запоріжзв'язоксервіс»; Товариство з обмеженою відповідальністю «Санга»; Товариство з обмеженою відповідальністю «Оператор міжнародних поштових відправлень»; Підприємство зі 100 % іноземним капіталом «ААЗ Трейдинг Ко»; Державне підприємство спеціального зв'язку; Товариство з обмеженою відповідальністю «Нова Пошта»; Товариство з обмеженою відповідальністю «Спільне українсько-канадське підприємство «РОСАН»; Товариство з обмеженою відповідальністю «Пост-Інтернейшнл»; Приватне підприємство «Нічний Експрес». Також, за даними НКРЗ, на поштовому ринку працюють понад 300 інших суб'єктів господарювання, які надають найбільш прибуткові види послуг без ліцензії, що призводить до зменшення обсягу доходів Укрпошти [146].

Незважаючи на часткову лібералізацію ринку послуг поштового зв'язку, кількість і частка альтернативних операторів на ньому поки що невелика (частка національного оператора на ринку поштових відправлень становить 95,5 %), що характерно для поштових ринків багатьох європейських країн. Наприклад, в Іспанії частка недержавних поштових операторів складає 7–11 %, у Нідерландах і Швеції – 5–7 %, у Данії і Німеччині – 3–5 %. Це пояснюється тим, що більшість недержавних операторів концентрують свою діяльність на наданні найбільш прибуткових і менш витратних послуг. Надання



універсальних, не завжди прибуткових послуг у більшості випадків покладається на національних операторів поштового зв'язку.

2.3.2. Динаміка розвитку фінансових послуг та їх вплив на рентабельність оператора поштового зв'язку. Укрпошта належить одна із найбільших мереж поштового зв'язку. Так, 88 % фізичних осіб мають доступ до відділень поштового зв'язку, розташованих від них на відстані до 3 км; 99 % – одержують пошту за місцем проживання.

За даними звітів УДППЗ "Укрпошта" за 2006-2010 рр. був проведений аналіз основних економічних показників, що характеризують його діяльність (табл. 2.4), і визначена динаміка розвитку фінансових послуг Національного оператора поштового зв'язку (табл. 2.5).

За три роки (2006 – 2008 рр.) доходи УДППЗ "Укрпошта" збільшилися на 64,1 %, в середньому за рік приріст складав 28,4 %. При цьому доходи від надання фінансових послуг збільшилися вищими темпами – за три роки на 87,2 %, середньорічне збільшення склало 37,4 %, тоді як доходи від універсальних й інших послуг збільшувались у середньому за рік на 29,3 %. Середньорічний темп зростання склав 13,9 %, а виплата пенсій склала 27,1 %. Таким чином, підприємством приділяється увага освоєнню і розвитку фінансових послуг, а це свідчить про активізацію роботи оператора поштового зв'язку з укладання договорів з третіми особами з надання фінансових послуг або надання послуг розрахунково-касового характеру.

За п'ять років (2006 – 2010 рр.) доходи УДППЗ "Укрпошта" збільшилися більш ніж у 2 рази. При цьому доходи від надання фінансових послуг збільшилися за п'ять років на 95 %, середньорічне збільшення склало 19 %, доходи від універсальних й інших послуг збільшувались у середньому за рік на 20 %. Середньорічний темп зростання виплати пенсій склав 19 %, грошових переказів 12 %. Найвищими темпами розвиваються в Укрпошті фінансові послуги нетрадиційного характеру, середньорічний індекс динаміки яких складає 23 %.

Таблиця 2.4

**Динаміка економічних показників УДППЗ «Укрпошта» за 2006-2010 рр.**

Показники	Період			2008/ 2006	2010/ 2006	Середньорічна зміна за 3 роки	Середньорічна зміна за 5 років
	2006 р.	2008 р.	2010 р.				
1	2	4	5	7	8	9	10

Доходи без ПДВ, млн. грн.	2507,814	4116,1	5125,0	1,641	2,04	1,284	1,195
Загальна сума витрат, млн. грн.	2466,296	4060,6	5059,6	1,646	2,05	1,286	1,197
Собівартість 1 грн. дох., грн.	0,9835	0,9865	0,987	1,003	1	1,002	1
Прибуток від звичайної діяльності, млн. грн.	41,52	55,54	65,43	1,338	1,58	1,25	1,121
Чистий прибуток, млн. грн.	16,80	31,53	32,12	1,877	1,91	1,43	1,176
Рентабельність звичайної діяльності, %	1,683	1,368	1,293	0,813	0,77	0,954	0,936
Середня зарплата 1 робітника, грн.	759	1039,7	1325,2	1,37	1,75	1,185	1,150
Середня чисельність робітників, чол.	89845	107362	106926	1,195	1,19	1,098	1,044
Продуктивність праці 1 робітника, грн.	17987,1	28534,7	30291,4	1,586	1,68	1,262	1,138
Загальна кількість об'єктів поштового зв'язку, всього, в т.ч. у сільській місцевості	15567	15271	14738	0,981	0,95	0,991	0,987
	11617	11436	10813	0,984	0,93	0,993	0,982
Питома вага об'єктів поштового зв'язку у сільській місцевості, %	74,62	74,88	73,34	-	-	-	-

Таблиця 2.5

**Динаміка розвитку і структура фінансових послуг УДППЗ «Укрпошта»  
за 2006-2010 рр.**

Показники	2006 р.	2008 р.	2010 р.	Сер.-річ. зміна за 3 роки	Сер.-річ. зміна за 5 років
1	2	4	5	6	7
Фінансові послуги (доходи за ними), млн. грн.:	824,321	1302,865	1604,42		
<i>індекс динаміки (до 2006 р.)</i>	–	1,58	1,947	1,121	1,181
– виплата пенсій	595,172	959,117	1181,38		
<i>індекс динаміки (до 2006 р.)</i>	-	1,612	1,985	1,126	1,186
– грошові перекази	140,860	180,395	223,18		
<i>індекс динаміки (до 2006 р.)</i>	–	1,281	1,585	1,132	1,122
– нетрадиційного характеру	87,279	163,353	199,86		
<i>індекс динаміки (до 2006 р.)</i>	–	1,872	2,29	1,368	1,230
Питома вага фінансових послуг у загальному обсязі доходів, %:	32,83	31,65	31,26		
<i>індекс динаміки (до 2006 р.)</i>	–	0,964	0,953	0,982	0,988
– виплата пенсій	23,73	23,3	23,05		
<i>індекс динаміки (до 2006 р.)</i>	–	0,982	0,972	0,991	0,992
– грошові перекази	5,62	4,38	4,35		
<i>індекс динаміки (до 2006 р.)</i>	-	0,780	0,774	0,883	0,938
– нетрадиційного характеру	3,48	3,97	3,91		
<i>індекс динаміки (до 2006 р.)</i>	–	1,141	1,124	1,068	1,03
Доходи без фінансових послуг, млн. грн.	1683,48	2813,24	3519,96		
<i>індекс динаміки (до 2006 р.)</i>	–	1,671	2,091	1,293	1,203

Як показав проведений аналіз розвитку і структури фінансових послуг (табл. 2.5), в УДППЗ «Укрпошта» за період 2006 – 2010 рр. відбувається постійне зростання доходів від фінансових послуг, середньорічна зміна яких складає 1,18. Найбільшими темпами зростання відзначаються фінансові послуги нетрадиційного характеру, середньорічне зростання яких складає 1,23.

У загальній сумі доходів доходи від надання фінансових послуг складають 31,26 % (табл. 2.5), при цьому відбувається постійне збільшення питомої ваги доходів від фінансових послуг нетрадиційного характеру у загальному обсязі доходів, середньорічне зростання цього показника складає 3 %. Підприємством приділяється увага освоєнню і розвитку фінансових послуг, а це свідчить про активізацію роботи оператора поштового зв'язку з укладання договорів з третіми особами з надання фінансових послуг або надання послуг розрахунково-касового характеру.

Більш детально структуру фінансових послуг наведено за 2006 – 2008 рр. в табл. 2.6.

Протягом періоду, що досліджується, постійно збільшується частка нетрадиційних фінансових послуг у сумі нетрадиційних послуг і грошових переказів, а також у загальній сумі фінансових послуг, що включають нетрадиційні, грошові перекази і виплату пенсій.

Таблиця 2.6

### Структура фінансових послуг

Види послуг	2006 р.			2007 р.			2008 р.		
	Обсяг, млн. грн.	Частка, %		Обсяг, млн. грн.	Частка, %		Обсяг, млн. грн.	Частка, %	
		обсязі (1 + 2) в загальному	обсязі (1 + 2 + 3) в загальному		в (1 + 2)	в (1 + 2 + 3)		в (1 + 2)	в (1 + 2 + 3)
1. Нетрадиційні	87,279	38,1	10,5	109,221	43,38	11,21	163,359	47,52	12,54
2. Грошові перекази	140,86	61,9	17,19	142,524	56,62	14,62	180,395	52,48	13,85
Всього (1+2)	228,149	100	27,58	251,748	100	25,83	343,748	100	26,39
3. Виплата пенсій	595,172		72,42	722,833		74,17	959,117		73,61
Всього (1+2+3)	824,321		100	974,561		100	1302,865		100

Як було зазначено вище, в Україні лише 2–3 % ВВП створюється за рахунок фінансових посередників (до складу яких входять об'єкти поштового зв'язку). З цієї величини 93 % створюється в банківському секторі і тільки 7 % за рахунок діяльності небанківських організацій. У табл. 2.7 показана динаміка питомої ваги у ВВП фінансових послуг, що надаються об'єктами поштового зв'язку за 2006-2010 рр.

У 2008 р. частка доходів від надання фінансових послуг (нетрадиційних, переказів і виплати пенсій) у ВВП складала 0,137 %, а без виплати пенсій – 0,036 %. Це складає в загальному обсязі фінансових послуг небанківських організацій – з виплатою пенсій близько 65 %, а без виплати пенсій – 17,1 %. Але незважаючи на малу питому вагу, є необхідність дослідження участі операторів поштового зв'язку в освоєнні і наданні фінансових послуг, особливо нетрадиційного характеру, які для поштового зв'язку є послугами інноваційного характеру.

На кінець 2010 р. частка доходів від надання фінансових послуг (нетрадиційних, переказів і виплати пенсій) у ВВП складала 0,147 % (від виплати пенсій – 0,108 %, грошових переказів – 0,2 %, послуг нетрадиційного характеру – 0,018 %). Частка доходів від фінансових послуг нетрадиційного характеру за 2006-2010 рр. зросла на 13 %, на відміну від традиційних фінансових послуг «виплата пенсій» та «грошовий переказ», за якими спостерігається зменшення питомої ваги у ВВП відповідно на 2 та 1 %. Незважаючи на малу питому вагу, за фінансовими послугами нетрадиційного характеру спостерігається найбільше зростання у 2,29 раза. За результатами проведеного аналізу визначено, що у фінансових послуг оператора поштового зв'язку є значний потенціал розвитку та є необхідність подальшого розширення діяльності оператора з освоєння та надання фінансових послуг, особливо

нетрадиційного характеру, які є для поштового зв'язку послугами інноваційного характеру та визначаються постійним зростанням доходів.

**Аналіз зміни частки фінансових послуг УДППЗ «Укрпошта»  
у ВВП за 2006-2010 рр.**

Показники	Період			Індекс динаміки за період	
	2006 р.	2008 р.	2010 р.	08/06	10/06
1	2	3	4	5	6
ВВП, млн. грн.	544153	949864	1094607	1,746	2,01
Доходи Укрпошти всього, млн. грн.:	2507,814	4116,1	5125,0	1,641	2,04
– частка у ВВП, %	0,46	0,43	0,47	–	–
Фінансові послуги (нетрадиційного характеру, грошові перекази і виплата пенсій), млн. грн.:	824,321	1302,865	1604,42	1,581	1,95
– частка у ВВП, %	0,151	0,137	0,147	–	–
Виплата пенсій, млн. грн.:	595,172	959,117	1181,38	1,612	1,98
– частка у ВВП, %	0,109	0,101	0,108	–	–
Грошові перекази, млн. грн.:	140,860	180,395	223,18	1,281	1,58
– частка у ВВП, %	0,02	0,023	0,02	–	–
Нетрадиційного характеру, млн. грн.:	87,279	163,353	199,86	1,872	2,29
– частка у ВВП, %	0,016	0,017	0,018	–	–

***Визначення впливу фінансових послуг на зміну рентабельності  
оператора поштового зв'язку за допомогою методу поступової заміни  
показників у динаміці за 2006 – 2010 рр.***

Дослідження впливу на рівень рентабельності підприємства надання фінансових послуг проведено за даними 2006-2010 рр. (за п'ять років) за допомогою поступової заміни показників, що утворюють рентабельність у попередньому періоді на показники наступного періоду за формулою:

$$r = \frac{(\text{ЧД}_{\text{зал}} + \text{ЧД}_{\text{фп}}) - E}{E} \cdot 100, \quad (2.1)$$

де  $r$  – рентабельність, %;

$\text{ЧД}_{\text{зал}}$  – доходи за послуги з вирахуванням доходів від фінансових послуг (доходи від інших послуг);

$\text{ЧД}_{\text{фп}}$  – доходи від фінансових послуг;

$E$  – загальна сума річних витрат.

Оцінка впливу фінансових послуг на рентабельність визначається, у кінцевому рахунку, шляхом визначення зміни рентабельності, що складається за рахунок дії кожної її утворюючої, за формулою:

$$\Delta r = \sum \Delta r_i = \Delta r_{(D_{\text{зал}})} + \Delta r_{(D_{\text{фп}})} + \Delta r_{(E)}, \quad (2.2)$$

де  $\Delta r$  – загальна зміна рентабельності за досліджений період, %;

$\Delta r = r_{10} - r_{06}$ , де  $r_{06}$ ,  $r_{10}$  – рентабельність в 2006 і 2010 рр., %;

$\Delta r_i$  – зміна рентабельності за рахунок її утворюючих, %;

$i$  – утворюючий показник рентабельності: доходи без урахування доходів від фінансових послуг ( $D_{\text{зал}}$ ); доходи від фінансових послуг ( $D_{\text{фп}}$ ); загальна сума річних витрат ( $E$ ).

Вплив фінансових послуг на рентабельність визначено за їх групами: нетрадиційні фінансові послуги; нетрадиційні фінансові послуги і перекази; нетрадиційні фінансові послуги, перекази і виплата пенсій.

У роботі надано розрахунок впливу на зміну рентабельності фінансових послуг нетрадиційного характеру. Вхідні дані для цього наводяться в табл. 2.8.

Вплив фінансових послуг нетрадиційного характеру на рентабельність визначається наступним чином:

1) визначається рівень рентабельності 2006 р. за допомогою його утворюючих за формулою (2.1):

$$r_{06} = \frac{(2420,521 + 87,279) - 2466,3}{2466,3} \cdot 100 = 1,683\%$$

Таблиця 2.8

**Вхідні дані для визначення впливу фінансових послуг нетрадиційного характеру на рентабельність**

Найменування показника	Період		
	2006 р.	2008 р.	2010 р.
1. Доходи без ПДВ, млн. грн.	2507,8	4116,1	5125,0
2. Загальна сума витрат, млн. грн.	2466,3	4060,6	5059,6
3. Прибуток звичайної діяльності, млн. грн.	41,52	55,54	65,4
4. Рентабельність звичайної діяльності, %	1,683	1,368	1,293
5. Фінансові послуги нетрадиційного характеру, млн. грн.	87,279	163,353	199,86
6. Залишкові доходи (за вирахуванням доходів від фінансових послуг нетрадиційного характеру), млн. грн.	2420,521	3952,747	4925,14

2) визначається вплив доходів (що залишилися після вирахування фінансових послуг) на зміну рентабельності у 2010 р., замінюючи доходи від цих послуг у 2006 р. на доходи від них у 2010 р.:

$$r_{(D_{\text{зал}})} = \frac{(4925,14 + 87,279) - 2466,3}{2466,3} \cdot 100 = 103,236\%$$

Зміна рентабельності за рахунок цього фактора визначається вирахуванням з одержаного результату попереднього значення рентабельності:

$$\Delta r_{D_{\text{зал}}} = r_{(D_{\text{зал}})} - r_{06} = 103,236 - 1,683 = 101,553 \% ;$$

3) визначається вплив доходів від фінансових послуг нетрадиційного характеру на рентабельність:

$$r_{(D_{\text{ФП}})} = \frac{(4925,14 + 199,86) - 2466,3}{2466,3} \cdot 100 = 107,801 \% .$$

Зміна рентабельності за рахунок цього фактора:

$$\Delta r_{D_{\text{ФП}}} = r_{(D_{\text{ФП}})} - r_{(D_{\text{зал}})} = 107,801 - 103,236 = 4,565 \% ;$$

4) визначається вплив витрат на рентабельність:

$$r_{(E)} = \frac{(4925,14 + 199,86) - 5059,6}{5059,6} \cdot 100 = 1,293 \% .$$

Зміна рентабельності за рахунок цього фактора:

$$\Delta r_E = r_{(E)} - r_{(D_{\text{ФП}})} = 1,293 - 107,8 = -106,507 \% .$$

Таким чином, загальна зміна рентабельності:

$$\Delta r_{10} = \Delta r_{(D_{\text{зал}})} + \Delta r_{(D_{\text{ФП}})} + \Delta r_{(E)} = r_{10} - r_{06} ;$$

$$\Delta r_{10} = 101,553 + 4,565 - 106,507 = -0,39 = 1,293 - 1,683 .$$

За рахунок доходів, в т.ч. від фінансових послуг, рентабельність зростає, а за рахунок зміни витрат вона різко знижується.

Аналогічні розрахунки наведені для визначення впливу на рентабельність нетрадиційних фінансових послуг і грошових переказів; нетрадиційних фінансових послуг, грошових переказів і виплати пенсій. Результати одержані аналогічно розрахункам варіанта впливу нетрадиційних фінансових послуг.

Аналогічні розрахунки наведені для визначення впливу на рентабельність нетрадиційних фінансових послуг і грошових переказів; нетрадиційних фінансових послуг, грошових переказів і виплати пенсій (див. Додаток В). Результати одержані аналогічно розрахункам варіанта впливу нетрадиційних фінансових послуг.

У табл. 2.9 наводяться результати розрахунків зміни рентабельності від її утворюючих для кожної групи фінансових послуг.



## Зміна рентабельності у 2006-2010 рр. за рахунок її утворюючих

Групи фінансових послуг	Рівень рентабельності, %		Зміна рентабельності за 2006-2010 рр., %			
	2006 р.	2010 р.	Загальна ( $r_{10}-r_{06}$ )	в т.ч. за рахунок:		
	$r_{06}$	$r_{10}$	$\Delta r_{10}$	попиту на послуги, що залишилися, $\Delta r_{(Дзп)}$	попиту на фінансові послуги, $\Delta r_{(Дфп)}$	річних витрат $\Delta r_{(Е)}$
I. Вплив фінансових послуг нетрадиційного характеру	1,683	1,293	-0,39	101,553	4,565	-106,51
II. Вплив фінансових послуг нетрадиційного характеру і грошових переказів	1,683	1,293	-0,39	98,216	7,902	-106,51
III. Вплив фінансових послуг нетрадиційного характеру, грошових переказів і виплат пенсій	1,683	1,293	-0,39	74,488	31,63	-106,51

Усі результати підтверджують ефективність освоєння нових фінансових послуг і розвитку традиційних фінансових послуг (грошові перекази і виплата пенсій), оскільки одержані від них доходи сприяють підвищенню рівня рентабельності.

Постійне зростання доходів від фінансових послуг та їх позитивний вплив на зростання рентабельності підтверджує необхідність дослідження формування (сегмента) ринку фінансових послуг в Укрпошті і виявлення основних факторів, що визначають стратегію його розвитку.

Як показав проведений аналіз, рівень рентабельності, що становить 1,293 %, не достатній для інфраструктурного розвитку Укрпошти.

З метою забезпечення ефективного функціонування та розвитку поштового зв'язку в Україні розроблено Концепцію Державної цільової економічної програми розвитку поштового зв'язку на 2009-2013 рр. [98] та Державну цільову економічну програму розвитку поштового зв'язку на 2009-2013 рр., де визначено пріоритетні напрями розвитку поштового зв'язку, одним із яких є розвиток фінансових послуг [35]. Основними завданнями Програми у відношенні до розвитку фінансових послуг в Україні є: розвиток системи комп'ютеризації надання фінансових послуг; розвиток послуг шляхом удосконалення системи електронних поштових переказів та надання фінансових послуг; впровадження інших послуг з використанням інформаційних технологій.

Виконання зазначеної Програми дасть змогу забезпечити:

– для користувачів: надання комплексних послуг поштового зв'язку; логістичних, фінансових, інформаційних та інших;

– для операторів поштового зв'язку: прозорий, конкурентний та недискримінаційний ринок діяльності; економічно обґрунтоване формування тарифів;

– для *Укрпошти*: розширення спектра та підвищення якості поштових та інших послуг; автоматизацію та механізацію технологічних процесів; підвищення рентабельності виробничої діяльності; фінансову стабільність;

– для *держави*: стабільність поштового зв'язку, доступність та підвищення якості поштових послуг; конкурентоспроможність *Укрпошти*; збільшення надходжень до державного бюджету; позитивний вплив на соціально-економічний стан країни.

У цілому для підприємства „*Укрпошта*” впровадження і розширення спектра фінансових послуг, збільшення рівня задоволеності споживачів якістю послуг, що надаються, залучення нових і збереження клієнтів, які довгий час користувалися послугами пошти, надасть можливість забезпечити постійне джерело доходів, зберегти існуючу мережу відділень поштового зв'язку і в той самий час модернізувати увесь поштовий бізнес.

Для впровадження в *Укрпошті* послуг, що є нетрадиційними видами фінансових послуг, необхідно:

– установа нових та активізація існуючих корпоративних відносин у розвитку цих послуг з суб'єктами інших сфер діяльності (банки, страхові компанії, житлово-комунальне господарство, газо- та енергопостачальні організації, акціонерні компанії, фондові ринки, телекомунікаційні компанії тощо);

– освоєння і впровадження нового технологічного обладнання – ПК, банкомати, пластикові карти для надання послуг (тобто нових інформаційно-технологічних пристроїв);

– створення на базі відділень зв'язку і на самостійній основі пунктів колективного доступу (ПКД), які можуть бути використані і для надання фінансових і основних послуг зв'язку. При цьому, ПКД дають можливість підвищення доступності споживачів до традиційних послуг зв'язку та невластивих послуг для оператора зв'язку, в тому числі, і фінансових;

– створення автоматизованих робочих місць на базі ПК, які забезпечують можливість надання різноманітних видів послуг, в тому числі, і фінансових.

Все це дасть змогу значно підвищити ефективність діяльності Національного оператора поштового зв'язку.

Виходячи з теоретичних і практичних положень наукових розробок вчених з проблем впровадження фінансових послуг, а також досвіду впровадження і розвитку фінансових послуг поштовими операторами країн СНД, в наступному розділі наводяться результати дослідження ефективності впровадження і розвитку фінансових послуг у розрізі регіонів підприємства „*Укрпошта*” як одного з представників небанківської організації на ринку фінансових послуг.

## **Висновки до другого розділу**

1. Узагальнення світового досвіду діяльності у сфері поштового сектору виявило помітний розвиток діяльності з надання фінансових послуг поштовими операторами: розширення доступу до всіх фінансових послуг поштового зв'язку, зміцнення в країнах позицій фінансових послуг шляхом підвищення якості існуючих і створення нових фінансових послуг, розвиток передачі грошових коштів, зокрема, з використанням систем ВПС (IFS, IFS Light і STEFI); розвиток фінансових послуг і надання доступу в поштових відділеннях

до таких фінансових послуг, як виплата пенсій, виплати за позиками тощо. Доходи від надання фінансових послуг у поштовому зв'язку складають 14 %, у т.ч. в країнах Азіатсько-тихоокеанського регіону – 45 %, в Арабських країнах – 40 %, у країнах Європи та СНД – 3 %.

2. При дослідженні поштового сектору окремих країн Регіональної співдружності зв'язку (Киргизстан, Казахстан, Білорусь та Росія) автором визначено, що в усіх країнах співдружності в процесі розвитку галузі зв'язку відбувся її поділ на телекомунікаційний і поштовий сегменти, що змушує операторів зв'язку (особливо поштового) проводити реформування сектору, вважаючи головною метою підвищення якості надання послуг, збільшення їхнього продажу населенню та у кінцевому рахунку створення можливості для підвищення рентабельності своєї діяльності. Для забезпечення високої якості обслуговування проводиться технічне переоснащення підрозділів зв'язку (робочих місць, систем управління виробництвом), впроваджується 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 основна увага спрямована на розробку і впровадження Поштово-ощадної системи, мета якої – забезпечити найбільш доступне створення поштових, поштово-банківських та інших послуг.

3. У результаті дослідження створення поштово-ощадної системи в країнах СНД автором зазначається, що на базі поштового зв'язку це дозволить запропонувати альтернативний банківському сектору засіб притягнення заощаджень населення з наступним їхнім розміщенням у державні цінні папери, що гарантує повну цілість за максимальної доступності фінансових послуг для широких прошарків населення, які мешкають у сільських та віддалених регіонах країни.

4. На основі проведеного SWOT-аналізу фінансових послуг у поштовому зв'язку визначені сильні і слабкі сторони надання фінансових послуг, можливості і загрози їхнього розвитку. Сильними сторонами розвитку впровадження фінансових послуг є те, що оператори поштового зв'язку найбільш доступні для всіх категорій споживачів у будь-якому населеному пункті, а також є найбільш стабільними посередниками (мало піддаються зовнішнім економічним і фінансовим форсмажорним ситуаціям) та до них існує гарантована і вища довіра в обслуговуванні з боку споживачів. Слабкими сторонами є недостатня координація між фінансовими органами, ІКТ, поштовою політикою; обмеження можливості диверсифікації ФЕ; недостатність розвитку маркетингової діяльності у розвитку фінансових послуг та інші.

5. Визначено склад та характеристику фінансових послуг поштової сфери, що надає Національний оператор поштового зв'язку України: *традиційні* – поштові перекази; виплата і доставляння пенсій, грошової допомоги; *нетрадиційні* – розрахунково-касове обслуговування; видача готівкових гривень; приймання торговельної виручки; валюто-обмінні операції; оформлення кредитних договорів; реалізація носіїв фінансових цінностей; видача готівкових коштів власникам пластикових карток; страхові послуги.

6. На основі проведеного аналізу економічних показників УДППЗ "Укрпошта" та динаміки розвитку фінансових послуг визначено, що протягом 2006-2008 рр. у загальній сумі доходів близько 32 % складають доходи від надання фінансових послуг, при цьому близько 4 % (за постійного збільшення) складають доходи нетрадиційних фінансових послуг. Крім того наголошується, що середньорічні темпи зростання останніх складають 37,4 %, тоді як по універсальних та інших видах послуг – 20,3 %, переказах – 13,9 %. Тобто, підприємство активізувало роботу зі складання договорів з третіми особами за поданням фінансових послуг або наданням послуг розрахунково-касового характеру.

Як показали розрахунки, у ВВП частка доходів від фінансових послуг, що надаються оператором поштового зв'язку, складає від 0,017 % (нетрадиційні) до 0,137 % (включаючи нетрадиційні, переведення і виплату пенсій).

7. Доведено, що організація надання фінансових послуг впливає на зміну потенційних можливостей оператора зв'язку, які спрямовані на підвищення ефективності його діяльності та визначаються таким показником, як рентабельність.

За допомогою методу послідовної заміни твірних рентабельності 2006 р. на твірні 2008 р. виявлений позитивний вплив на зростання рентабельності доходів від надання фінансових послуг. Як показали розрахунки, доходи від нетрадиційних фінансових послуг сприяють підвищенню рентабельності на 3,08 % (в 2010 р. – на 4,565 %), а доходи від нетрадиційних фінансових послуг та переказів підвищують рентабельність на 4,687 % (в 2010 р. – на 7,902 %). Це ще раз підтверджує актуальність обраного напряму дослідження – формування і розвитку фінансових послуг у підприємстві "Укрпошта".

8. З метою розширення сфери надання фінансових послуг у поштовому секторі України автором пропонуються наступні напрями розвитку: більш активна робота по установленню нових та існуючих корпоративних відносин у розвитку цих послуг з суб'єктами інших сфер діяльності (банки, страхові компанії, житлово-комунальне господарство, газо- та енергопостачальні організації, акціонерні компанії, фондові ринки, телекомунікаційні компанії); освоєння і впровадження нового технологічного обладнання – ПК, банкомати, пластикові карти для надання послуг (тобто нових інформаційно-технологічних пристроїв); створення на базі відділень зв'язку і на самостійній основі пунктів колективного доступу (ПКД), які можуть бути використані і для надання фінансових і основних послуг зв'язку. При цьому, ПКД дають можливість підвищення доступності споживачів до традиційних послуг зв'язку та невластивих послуг для оператора зв'язку, в тому числі і фінансових; створення автоматизованих робочих місць на базі ПК, які забезпечують можливість надання різноманітних видів послуг, в тому числі, і фінансових.

### РОЗДІЛ 3

## ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ОПЕРАТОРА ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

### 3.1. Визначення доходів і тарифів на послуги поштового зв'язку

Доходи, одержувані підприємством за весь обсяг реалізованих споживачами послуг за діючими тарифами, складають загальну суму доходів операційної діяльності. Загальна сума доходів від операційної діяльності по підгалузі в цілому являє собою грошовий вираз вартості всього обсягу реалізованих послуг зв'язку (продукції зв'язку):

$$D_{\text{од}} = \sum_{j=1}^m D_{\text{од}j} = \sum_{i=1}^n q_i \Pi_i, \quad (3.1)$$

де  $\sum_{j=1}^m D_{\text{од}j}$  – загальна сума доходів від основної діяльності, тис. грн.;  $q_i$  – обсяг  $i$ -го виду послуг у натуральному виразі, од.;  $\Pi_i$  – тариф  $i$ -го виду послуг, грн.;  $n$  – номенклатура послуг;  $j$  – підгалузь зв'язку (вид діяльності з надання послуг зв'язку);  $m$  – число підгалузей зв'язку (число видів діяльності з надання послуг зв'язку).

Доходи від основної діяльності визначаються за підгалуззями зв'язку, а в кожній підгалузі – за джерелами доходів. Доходи від основної діяльності визначаються в залежності від виду платних послуг. З огляду на те, що номенклатура платних послуг включає в себе значну кількість найменувань, диференційно визначати доходи від основної діяльності безпосередньо на основі тарифів за кожною тарифною позицією не є можливим. Тому на практиці використовуються методи визначення доходів від основної діяльності за укрупнювальною номенклатурою платних послуг.

Доходи, одержувані від надання разових послуг зв'язку (вихідного платного обміну: пересилання поштової кореспонденції, посилок), визначаються в залежності від кількості показників вихідного платного обміну (за його видами: кількість посилок, письмової кореспонденції і т.д.) –  $q_{\text{вих пл} \cdot i}$  та середньої дохідної такси одного показника платних послуг зв'язку –  $\bar{\Pi}_{q_i}$ .

Середня дохідна такса не стабільна, і при її плануванні враховується динаміка складених дохідних такс за низку років і фактори, що впливають на її зміну (склад клієнтури, структура обміну тощо). З урахуванням середньої дохідної такси плануються доходи, одержувані від надання разових послуг зв'язку:

$$D_{\text{од}1} = \sum_{i=1}^n q_{\text{вих пл} \cdot i} \bar{\Pi}_{q_i}, \quad (3.2)$$

де  $n$  – номенклатура вихідного платного обміну.

Існування в галузі зв'язку підприємств, які беруть участь у створенні продукції (надання послуг) і одержують доходи на вихідному етапі не тільки за свою продукцію, а й за діяльність усіх підприємств, що беруть участь в закінченому циклі по обробленню й передаванню інформації, призвели до необхідності перерозподілу доходів від реалізації послуг між усіма підприємствами зв'язку (які одержують і не одержують доходи).

Такий перерозподіл здійснюється на основі взаєморозрахунків і визначення доходів кожного підприємства, пропорційно обсягу виконаної роботи.

Загальна величина доходів називається *виручкою*, визначається таким способом:

$$D = D_{\text{од}} + D_{\text{ін}}, \quad (3.3)$$

де  $D_{\text{од}}$  – доходи від основної діяльності підприємства, одержані підприємством від реалізації послуг зв'язку споживачам;  $D_{\text{ін}}$  – доходи іншої підприємницької діяльності підприємства зв'язку і за послугами, і роботами, що надані іншим підприємствам згідно з взаєморозрахунками та угодами:

$$D_{\text{ін}} = \sum_{j=1}^m d_{\text{ін}j} \cdot D'_{\text{ін}j}, \quad (3.4)$$

де  $d_{\text{ін}j}$  – питома вага від інших доходів  $j$ -го виду, що залишається на підприємстві відповідно до договору (чи за взаєморозрахунками);  $D'_{\text{ін}j}$  – сума доходів від іншої діяльності;  $m$  – кількість видів продукції і послуг іншої діяльності;  $j$  – вид продукції і послуг іншої діяльності.

У табл. 3.1 наводять приклади договорів за розрахунками за надання послуг іншої підприємницької діяльності. Реєстр послуг поштового зв'язку наведено у Додатку Б.1.

На підприємствах і їх структурних підрозділах для організації фінансової діяльності визначаються чисті доходи (ЧД) за формулою:

$$\text{ЧД} = D - \text{ПДВ} - A_{\text{к}}, \quad (3.5)$$

де ПДВ – податок на додану вартість:

$$\text{ПДВ} = (D - D_{\text{зв ПДВ}}) \cdot N_{\text{ПДВ}} / 100, \quad (3.6)$$

де  $D_{\text{зв ПДВ}}$  – доходи, звільнені від податку на додану вартість (ПДВ);  $N_{\text{ПДВ}}$  – ставка ПДВ від загальної суми доходів, %; (при ставці 20 % ПДВ у ціні  $N_{\text{ПДВ}} = 16,67 \%$ );

$A_{\text{к}}$  – акцизний збір.

Далі наведено напрямки і фактори, які повинні враховуватись при розрахунку тарифів на послуги поштового зв'язку основної та іншої підприємницької діяльності.

*Тарифна політика* – це процес розробки, установлення чи регулювання розміру плати за одиницю послуг (товару), що надаються споживачу.

Тарифи поштового зв'язку є системою державних цін, за якими реалізуються різні види послуг (товарів).

Взагалі реалізація продукції (товарів) проводиться за двома видами цін: оптовими – при реалізації товарів між підприємствами; роздрібними – при продажу товарів населенню.

Тарифи виконують функції тих чи інших цін: оптових, коли по ним оплачуються послуги поштового зв'язку наданих підприємствам, організаціям, і роздрібних – коли послуги надаються населенню.

Дія закону вартості обумовлює необхідність відповідності тарифів на послуги поштового зв'язку суспільно-необхідним витратам на виробництво послуг зв'язку. Дотримання цих вимог набуває особливого значення в умовах функціонування підгалузі у ринкових відносинах і соціальної ролі поштового зв'язку.

Таблиця 3.1

**Приклади договорів за розрахунками за надання послуг іншої підприємницької діяльності**

№ з/п	Найменування	Предмет договору	Розмір винагороди	Інформація щодо відповідальності у випадку порушення умов договору
1	Договір доручення	Приймання платежів від населення на користь ВАТ "Донецькобленерго"	2 % від суми прийнятих платежів	Відповідальність згідно з законодавством
2	Договір	Надання послуг по експедируванню, перевезенню та врученню роздрібних тиражів періодичних друкованих видань	Згідно з тарифами на послуги	Відповідальність згідно з законодавством
3	Договір-доручення	Надання послуг касового обслуговування з видачі готівкових гривень через мережу відділень поштового зв'язку законним держателям пластикових карт (Райффайзен банк Аваль)	0,39 % від суми кожної операції, здійсненої з використанням пластикових карток, одноразово за місяць в кінці місяця	За несвоєчасне зарахування коштів на рахунок банку дирекція сплачує пеню у розмірі 0,1 %, але не більше подвійної облікової ставки НБУ за кожний день прострочення платежу

Метою тарифної політики поштового зв'язку є визначення оптимального методу формування цін на послуги, що забезпечить виконання завдань, які стоять перед підприємством. Завдання тарифної політики підприємства:

- максимізація поточного прибутку або доходу;
- максимізація обсягів продаж;
- максимізація частки ринку;
- виживання на ринку послуг;
- запобігання проникненню на ринок конкурентів;

– збереження прихильності каналів розподілу.

Максимізація поточного прибутку або доходу – визначення розміру витрат та ймовірного попиту та формування цін (тарифів), за яких досягається максимальний поточний прибуток, надходження готівки або оборот капіталу. При цьому враховуються елементи маркетингового дослідження і зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі (реакція конкурентів, урядові обмеження, зміна економічної ситуації).

Максимізація обсягів продажу – скорочення витрат на одиницю продукції і збільшення довгострокового прибутку за рахунок зростання обсягу збуту. Це відбувається у зв'язку з розподілом постійних витрат на більшу кількість одиниць продукції, набуттям виробничого досвіду, що приводить до зниження витрат.

Максимізація частки ринку – захоплення найбільшої частки ринку. Велика частка ринку забезпечує мінімізацію витрат на одиницю продукції і максимізацію прибутку у довгостроковій перспективі.

Вживання на ринку послуг – ця задача постає, коли підприємство несподівано зіштовхується з гострою конкуренцією, зміною поглядів споживачів, різким погіршенням економічної ситуації тощо.

Запобігання проникненню на ринок конкурентів – тимчасове установлення низьких тарифів, тобто створення бар'єрів для входження на ринок конкурентів.

Збереження прихильності каналів розподілу – тимчасове зниження тарифу для залучення більшої кількості споживачів або установлення тарифів для сприяння збуту інших послуг з однієї асортиментної групи.

Установлення ціни послуги – це важкий і складний процес, що вимагає розгляду, вивчення, урахування значної кількості факторів. Усі фактори, що впливають на ціноутворення послуг, які надає підприємство, можна поділити на дві групи – зовнішні і внутрішні.

Зовнішні фактори:

- загальний купівельний попит на послуги;
- кількість конкурентів на ринку;
- якість послуг, що надають конкуренти;
- поточні ціни (тарифи) на послуги, що надають конкуренти;
- перевага для споживача високої якості послуги чи низької ціни;
- сезонність купівельного попиту;
- стан на ринку, потреби споживача.

Внутрішні фактори:

- собівартість продукції;
- необхідність покриття довгострокових капітальних вкладень;
- якість матеріалів та продуктивність праці;
- трудомісткість виробництва;
- використання обмежених ресурсів.



Найбільш вагоме місце серед внутрішніх факторів займає собівартість. У зв'язку з цим необхідно враховувати співвідношення величини витрат з можливістю їхнього покриття при установленні ціни (тарифу).

На практиці при ціноутворенні враховується інформація як про ринок (зовнішні фактори), так і про витрати (внутрішні фактори).

Відповідно до Закону України "Про поштовий зв'язок" від 04.10.2001 р. № 2759-III тарифному регулюванню у сфері надання послуг поштового зв'язку підлягають виключно універсальні послуги поштового зв'язку.

*Тарифи на універсальні послуги поштового зв'язку* затверджуються Державною службою спеціального зв'язку та захисту інформації за погодженням з Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України і проходять реєстрацію в Міністерстві юстиції України.

Діючі регульовані тарифи на послуги поштового зв'язку можуть переглядатися, як правило, раз на рік, передуючи складанню річного фінансового плану.

Підставою для перегляду діючих тарифів є надані національним оператором поштового зв'язку (УДППЗ "Укрпошта") відповідні обґрунтовані пропозиції, які складаються за наявності наступних умов:

- уведення в дію нормативно-правових актів, які впливають на фінансовий стан підприємства;
- уведення в дію нормативно-правових актів, які змінюють порядок обліку та віднесення на собівартість послуг витрат, або змінюють розміри обов'язкових відрахувань і платежів;
- зростання цін у суміжних галузях економіки;
- перевищення фактичного рівня інфляції проти прогнозованого;
- непередбачувані фактори, які відбулися незалежно від діяльності національного оператора;
- зростання собівартості послуг не менше, ніж на 10 відсотків;
- одержані доходи, що не перекривають витрати з надання послуг;
- необхідність розвитку послуг на основі впровадження новітніх технологій у відповідності з рекомендаціями ВПС.

До пропозицій щодо внесення змін та доповнень до діючих тарифів національний оператор поштового зв'язку додає наступні матеріали:

- економічні показники діяльності національного оператора поштового зв'язку за останній звітний період;
- динаміку витрат та прибутку за останні чотири звітні періоди, показники інфляції за минулий період та прогноз на наступний період;
- план розвитку виробництва та джерела його фінансування;
- обґрунтування необхідності зміни тарифів;
- розрахунки розміру тарифу за кожною послугою;
- порівняльну таблицю діючих і запропонованих тарифів;
- порівняльну таблицю доходів відповідно до запропонованих тарифів порівняно з доходами за діючими тарифами;
- пояснювальну записку до проекту змін із соціально-економічним прогнозом наслідків впровадження нових рівнів тарифів.

Пропозиції щодо перегляду діючих тарифів на послуги зв'язку, які регулюються державою, подаються національним оператором поштового зв'язку в державний орган регулювання – Державну службу спеціального зв'язку та захисту інформації.

Після завершення процедури погодження та державної реєстрації нові тарифи доводяться до операторів поштового зв'язку і споживачів послуг через засоби масової інформації і в установлені терміни вводяться в дію.

Тарифи на інші послуги поштового зв'язку встановлюються підприємствами згідно зі ст. 7 Закону України "Про ціни і ціноутворення" та затверджуються наказом УДППЗ "Укрпошта", а також проходять реєстрацію в Міністерстві юстиції України.

Підставою для перегляду діючих тарифів на інші послуги поштового зв'язку є наступні обґрунтовані пропозиції:

- економічні показники діяльності підприємства за останній звітний період;
- обґрунтування необхідності зміни тарифів;
- розрахунки розміру тарифу за кожною послугою;
- порівняльна таблиця діючих і запропонованих тарифів;
- порівняльна таблиця доходів відповідно до запропонованих тарифів порівняно з доходами за діючими тарифами.

Тарифи вільні (договірні) на окремі види послуг поштового зв'язку та послуги, пов'язані з іншою підприємницькою діяльністю, встановлюються відповідно до Реєстру послуг УДППЗ "Укрпошта" (див. Додаток Б.2, табл. Б1).

Підставою для перегляду діючих та затвердження нових вільних (договірних) тарифів на окремі види послуг поштового зв'язку та послуги, пов'язані з іншою підприємницькою діяльністю, є:

- економічні показники діяльності відповідного філіалу УДППЗ "Укрпошта" за останній звітний період;
- обґрунтування необхідності зміни тарифів;
- розрахунки розміру тарифу на кожную послугу (калькуляція);
- порівняльна таблиця діючих і запропонованих тарифів;
- порівняльна таблиця доходів відповідно до запропонованих тарифів порівняно з доходами за діючими тарифами.

Ефективність тарифної політики залежить від об'єктивних маркетингових досліджень, конкретних умов ринку, цінової еластичності, характеру надаваних послуг, фінансового стану галузі.

В практиці встановлення тарифів на послуги поштового зв'язку можуть бути використані загальноприйнята множина способів та підходів до їх створення (табл. 3.2).

*Таблиця 3.2*

## Деякі методи формування цін на послуги зв'язку

№ з/п	Умови формування	Підхід до розрахунку	Характеристика
1	2	3	4
1	Формування цін на основі витрат, які включають середньогалузеві затрати ( $\bar{C}$ ) на одиницю послуги та середній ( $\bar{\Pi}$ ) або нормативний рівень прибутку ( $\Pi_n$ )	$\Pi = \bar{C} + \bar{\Pi},$ $\Pi = \bar{C} \left( 1 + \frac{\Pi}{100} \right)$	Простота розрахунку; доступність інформації; відносно постійна величина попиту, стабільність витрат
2	В умовах високої динамічності соціально-економічних умов, умови ринкових відносин	$\Pi = f(\bar{C}_{\text{баз}} \cdot I_{\text{инф}} \cdot I_{\text{як}} \cdot I_{\text{зп}} \cdot I_{\bar{C}});$ $\Pi = f(\bar{C}_{\text{баз}} \cdot I_{\text{инн}} \times I_{\bar{C}} \cdot I_{\text{як}} \cdot I_{\text{зп}} + \Pi_n),$ <p>де <math>\bar{C}_{\text{баз}}</math> – базова собівартість послуги; <math>I_{\text{вз}}</math> – середній індекс зростання собівартості; <math>I_{\text{инф}}</math> – коефіцієнт інфляції; <math>I_{\text{як}}</math> – коефіцієнт, який враховує вплив якості; <math>I_{\text{зп}}</math> – зміна платоспроможного попиту на послуги поштового зв'язку;</p>	Достатньо повне відображення факторів, які впливають на ціну; прийнятність цього методу обмежується труднощами формування вихідних даних для розрахунків
3	На основі “методу беззбитковості” або “методу цільового прибутку”	$\Pi = \frac{FC + \Pi_{\text{ц}} + q\bar{VC}}{q},$ <p>де <math>FC</math> – постійні витрати; <math>\bar{VC}</math> – змінні витрати на одиницю послуги; <math>\Pi_{\text{ц}}</math> – цільовий прибуток; <math>q</math> – обсяг послуг</p>	Потребує постійного нагляду за зміною необхідної інформації, а також вивчення можливостей підприємства у перспективі
4	Регресійні моделі	$\Pi = f(x_1, \dots, x_n) = a_0 + \sum a_i x_i;$ $\Pi = a_0 + \prod_{i=1}^n x_i^{a_i};$ <p>інші моделі, де <math>x_i</math> – фактори; <math>a_0, a_i</math> – коефіцієнти регресії</p>	Необхідно мати можливість збирання інформації факторіального характеру, а також аналіз кореляційного зв'язку між ціною та факторами й між факторами

1	2	3	4
5	Метод цінової еластичності	$Ц = \bar{C}_{\text{пр}} \cdot \frac{E}{1 + E},$ де $\bar{C}_{\text{пр}}$ – прямі витрати на одиницю послуги; $E$ – цінова еластичність; $E = \frac{I_q \% - 100}{I_{\text{ц}} \% - 100},$ де $I_q$ – індекс обсягу послуг, %; $I_{\text{ц}}$ – індекс ціни одиниці послуги, %; $I_{Z_t} = \frac{Z_t}{Z_0},$ де $Z_t, Z_0$ – відповідний показник в аналізованому та поточному періодах	Використовується динаміка зміни затрат та цінової еластичності

У зв'язку з тим, що поштовий зв'язок знаходиться в умовах «ринку споживача», потреби якого у кількісному плані задоволені (не задоволений споживач якістю поштових послуг), тобто первісно не може установлювати й «диктувати» високі тарифи на традиційні (універсальні) послуги. Це положення посилюється ще сучасним станом національної економіки та зниженням платоспроможного попиту клієнтури.

Тому концепція тарифної політики у поштовому зв'язку носить системний характер й спрямована на вирішення кінцевих фінансових проблем, визначуваних результатами аналізу попиту споживачів, кон'юнктури ринку та реальних витрат на надання послуг, а також повинна бути спрямована на отримання прибутків, достатніх для збереження ринку поштових послуг, на випадок банкрутства галузі.

### 3.2. Методика розподілу витрат на послуги поштового зв'язку іншої підприємницької діяльності

Для універсальних послуг зв'язку щодо визначення витрат можуть бути застосовані методики, основою для розрахунків яких є діючі нормативи трудовитрат за відповідними послугами.

Для послуг поштового зв'язку та послуг, пов'язаних з іншою підприємницькою діяльністю, не розроблено нормативів часу на різних етапах надання послуг, тому методика розподілення витрат, що застосовується для універсальних послуг, не може бути використана.

В результаті аналізу технології надання послуг поштового зв'язку та послуг іншої підприємницької діяльності (далі послуги поштового зв'язку та послуги іншої підприємницької діяльності будемо називати "інші послуги") розроблено методику, яка дозволить вирішити проблему визначення собівартості цих послуг.

Методика базується на розрахунку рентабельності окремих послуг, що дозволить визначити витрати, які на ці послуги припадають.

У методиці на основі доходів за кожною послугою та загальної суми доходів і витрат "інших послуг", почергово для кожної "іншої послуги" розраховуються витрати, що припадають на цю послугу, на підставі розрахунку середньозваженого значення рентабельності по всіх "інших послугах".

Вихідні дані:

1. Обсяг послуг за видами, із них:

- універсальні послуги поштового зв'язку;
- "інші послуги".

2. Доходи, отримані за видами послуг:

- всього по підприємству;
- від універсальних послуг поштового зв'язку;
- від "інших послуг".

3. Експлуатаційні витрати:

- всього по підприємству.

(тут і далі "підприємство" – це оператор поштового зв'язку).

### **Розподіл витрат між універсальними послугами та "іншими послугами"**

Кожне підприємство внаслідок виробничо-господарської діяльності надає послуги певних найменувань, які задовольняють конкретні потреби народного господарства і населення.

Перелік найменувань надаваних послуг кожного підприємства утворює номенклатуру його послуг. Номенклатура не є постійною, вона видозмінюється внаслідок науково-технічного прогресу, появи нових видів послуг, зняття з виробництва послуг, що не користуються попитом.

Основним вимірником обсягу послуг є натуральний, який характеризує споживчу вартість конкретного показника послуг (продукції), що виробляються.

Собівартість – один із найважливіших показників діяльності підприємства поштового зв'язку, його структурних підрозділів.

Собівартість – це виражена в грошовій формі частина вартості, яка включає витрати на спожиті засоби виробництва, оплату праці й інші фактори виробництва і реалізації послуг поштового зв'язку. Собівартість відбиває рівень технічної оснащеності й технології підприємства, використання ресурсів, рівень продуктивності праці.

Для обчислення собівартості експлуатаційні витрати групуються за економічними елементами, тобто за призначенням.

Для економічних розрахунків, аналізу, обґрунтування тарифів, важливо визначити собівартість (середньогалузеву) окремих видів послуг зв'язку. Це, однак, представляє великі труднощі, оскільки на одному підприємстві зв'язку, в його структурних підрозділах можуть надаватися різні послуги і поділити витрати між ними в багатьох випадках неможливо. Розподіл витрат за послугами може бути проведено із застосуванням спеціальних методик.

Методика розрахунку собівартості визначається методами та способами розрахунку конкретних елементів витрат, які входять до неї.

На даний час розроблені наступні методики розрахунку собівартості поштового зв'язку:

- методика розподілу витрат на послуги поштового зв'язку на підставі середньодохідної такси;
- методика розрахунку витрат на послуги, що базується на часі обробки поштових відправлень;
- методика розрахунку витрат, яка заснована на розподілі фонду заробітної плати на одиницю послуги;
- методика розподілу витрат по послугах поштового зв'язку, пов'язані з торгівельною діяльністю;
- методика розрахунку витрат за послугами зв'язку, надані з використанням електронних систем.

Розроблені методики визначення собівартості наданих послуг, дають змогу планувати собівартість послуг та знаходити резерви для зниження собівартості одиниці послуги.

Таким чином, застосування сукупності методик надає можливість проведення роздільного обліку витрат за видами послуг, які надаються оператором поштового зв'язку: універсальних, послуг поштового зв'язку та послуг, пов'язаних з іншою підприємницькою діяльністю.

Методика розподілу витрат для універсальних послуг зв'язку базується на визначенні часу, що витрачається на надання закінченої універсальної послуги зв'язку на всіх етапах її проходження. Основою для розрахунку за цією методикою є діючі нормативи трудовитрат з відповідних послуг<sup>1</sup>.

Для інших послуг поштового зв'язку та послуг, пов'язаних з іншою підприємницькою діяльністю<sup>2</sup>, не розроблено нормативів часу на різних етапах надання послуг, тому методика розподілу витрат, що застосовується для універсальних послуг, не може бути використана.

У результаті аналізу технології надання інших послуг поштового зв'язку та послуг, пов'язаних з іншою підприємницькою діяльністю (надалі інші послуги поштового зв'язку та послуги, пов'язані з іншою підприємницькою діяльністю будемо називати «інші послуги»), запропоновано методику, яка дозволить вирішити проблему визначення собівартості цих послуг. Методика базується на розрахунку рентабельності окремих послуг, що дозволить визначити витрати, що припадають на ці послуги.

<sup>1</sup> Методика розрахунку витрат на основні послуги поштового зв'язку / Н.О.Князева, Н.Ю. Потапова-Синько, С.І. Діденко, В.А. Тисячнюк // Зв'язок. – 1999. – №6(20). – С. 52 – 56.

<sup>2</sup> Каталог послуг. – Київ, УДППЗ «Укрпошта», 2002.

В даній методиці на основі доходів за кожною послугою та загальною сумою доходів і витрат «інших послуг», по чергово для кожної «іншої послуги» розраховуються витрати, що припадають на цю послугу, на підставі розрахунку середньозваженого значення рентабельності з усіх «інших послуг».

Вихідні дані:

1. Обсяг послуг за видами, із них: універсальні послуги поштового зв'язку; інші послуги.
2. Доходи, одержані за видами послуг: всього по підприємству; від універсальних послуг поштового зв'язку; від інших послуг.
3. Експлуатаційні витрати: всього по підприємству (оператор поштового зв'язку).

Порядок розподілу витрат між універсальними послугами та іншими послугами:

1. Визначаються витрати, що припадають на універсальні послуги за методикою, що базується на визначенні середньої дохідної такси<sup>3</sup>. На підставі даних щодо обсягу послуг у натуральному виразі та доходів за видами послуг, для кожного виду універсальних послуг згідно з методикою визначається середня дохідна такса:

$$Ц_{унj} = Д_{унj} / Q_{унj}, \quad (3.7)$$

де  $Д_{унj}$  – дохід, одержаний по  $j$ -му виду універсальних послуг ;  
 $Q_{унj}$  – обсяг наданих  $j$ -го виду універсальних послуг.

2. Визначається середня чисельність працівників, що припадає на одиницю доходів, одержаних за всі послуги:

$$ш = Ш / Д, \quad (3.8)$$

де  $Ш$  – загальна чисельність працівників підприємства;  
 $Д$  – загальна сума доходів підприємства.

3. Визначається чисельність працівників, що припадає на надання  $j$ -го виду універсальних послуг:

$$Ш_{унj} = ш Ц_{унj} Q_{унj}. \quad (3.9)$$

4. Визначається загальна чисельність працівників, що припадає на надання всіх універсальних послуг

$$Ш_{ун} = \sum Ш_{унj}, \quad (3.10)$$

5. Визначається середня зарплата працівника на підприємстві:

---

<sup>3</sup> Князева Н.О. Методика розрахунку витрат на послуги поштового зв'язку / Н.О.Князева, Н.Ю. Потапова-Синько, С.І. Діденко // Труды Украинской академии экономической кибернетики. – Вып. 2. – Киев – Одесса, 1999. – С. 70.

$$z = \PhiЗП / Ш, \quad (3.11)$$

де  $\PhiЗП$  – фонд заробітної плати підприємства.

6. Визначається фонд заробітної плати та відрахування на соціальні потреби, що припадають на оплату робіт з обробки універсальних послуг:

$$\PhiЗП_{ун} = z Ш_{ун} (1 + Н_{\PhiЗП}), \quad (3.12)$$

де  $Н_{\PhiЗП}$  – нормативи нарахування на  $\PhiЗП$  (відрахування на соціальні потреби).

Загальна сума витрат, що припадають на роботи з обробки універсальних послуг:

$$E_{ун} = \PhiЗП_{ун} 100 / d_{\PhiЗПз нар}, \quad (3.13)$$

де  $d_{\PhiЗПз нар}$  – частка  $\PhiЗП$  з нарахуваннями в загальній сумі експлуатаційних витрат підприємства.

Виходячи з величини витрат на надання універсальних послуг, визначаються витрати на надання інших послуг:

$$E_{ін} = E - E_{ун}, \quad (3.14)$$

де  $E$  – загальна сума експлуатаційних витрат підприємства.

Чисельність працівників для обробки "інших послуг" також можна одержати за допомогою методики визначення витрат на універсальні послуги поштового зв'язку, що базується на визначенні часу обробки поштових відправлень. Цю чисельність можна умовно визначити за питомою вагою доходів від цих послуг за формулою:

$$Ш_{ін} = Ш k D_{ін} / D, \quad (3.15)$$

де  $D_{ін}$  – доходи від інших послуг;

$D$  – загальна сума доходів підприємства;

$k$  – коефіцієнт, який використовується при умовному визначенні чисельності працівників для обробки інших послуг і визначається, як правило, методом експертних оцінок.

У випадку, коли відсутні дані про обсяг інших послуг, витрати по кожному виду інших послуг пропонується визначити, виходячи зі значення рентабельності цих послуг.

Для розрахунку витрат за іншими послугами необхідно за кожним видом послуг визначити рентабельність у такий спосіб.

1. Рентабельність за всіма видами послуг розраховується як середньозважена ( $r$ ) по доходах за видами послуг:



$$r = \{(r_{\text{ін}} D_{\text{ін}}) + (\sum r_{\text{унj}} D_{\text{унj}})\} / (D_{\text{ін}} + \sum D_{\text{унj}}), \quad (3.16)$$

де  $r_{\text{унj}}$  – рентабельність  $i$ -го виду універсальних послуг:  $r_{\text{унj}} = (D_{\text{унj}} - E_{\text{унj}}) / E_{\text{унj}}$ ;

$\sum$  – загальна кількість універсальних послуг;

$r_{\text{ін}}$  – рентабельність всіх інших послуг;

$E_{\text{унj}}$  – витрати на надання  $i$ -го виду універсальних послуг.

2. З виразу (3.15) знаходимо значення рентабельності всіх інших послуг:

$$r_{\text{ін}} D_{\text{ін}} = \{r (D_{\text{ін}} + \sum D_{\text{унj}})\} - (\sum r_{\text{унj}} D_{\text{унj}}),$$

$$r_{\text{ін}} = \{\{r(D_{\text{ін}} + \sum D_{\text{унj}})\} - (\sum r_{\text{унj}} D_{\text{унj}})\} / D_{\text{ін}}.$$

Крім того, рентабельність інших послуг може бути визначена як середньозважена по доходах від надання цих послуг:

$$r_{\text{ін}} = \frac{\sum_{i=1}^m r_{\text{ін}i} \cdot D_{\text{ін}i}}{D_{\text{ін}}}, \quad (3.17)$$

де  $m$  – кількість видів інших послуг;

$r_{\text{ін}}$  – рентабельність  $i$ -го виду іншої послуги;

$D_{\text{ін}i}$  – доходи від надання  $i$ -го виду іншої послуги.

Маючи дані стосовно рентабельності всіх інших послуг в цілому ( $r_{\text{ін}}$ ), послідовно розраховуються витрати в такий спосіб.

1. Вихідні дані надаються у формі табл. 3.3.

У табл. 3.3 надано наступні показники:

– доходи за всіма досліджуваними послугами  $D_i$  і питома вага цих доходів у загальній сумі інших доходів  $d_i, i = 1, m$ ;

– загальна сума експлуатаційних витрат за всіма іншими послугами –  $E_{\text{ін}}$ , що розрахована за виразом (1);

– загальна сума прибутку, одержуваного від усіх інших послуг,

$$\Pi_{\text{ін}} = D_{\text{ін}} - E_{\text{ін}}, \quad (3.18)$$

– загальна величина рентабельності усіх інших послуг –  $r_{\text{ін}}$ :

$$r_{\text{ін}} = \Pi_{\text{ін}} / E_{\text{ін}}. \quad (3.19)$$

Таблиця 3.3

Дані для розрахунку витрат на обслуговування кожного виду інших послуг

Вид послуги	Доходи, тис. грн.	Питома вага доходів $i$ -ї послуги в загальній сумі доходів	Експлуатаційні витрати, тис. грн.	Прибуток, тис. грн.	Рентабельність, %
1	$D_1$	$d_1$	$E_1$	$\Pi_1$	$r_1$
2	$D_2$	$d_2$	$E_2$	$\Pi_2$	$r_2$
...	...	...	...	...	...
$i$	$D_i$	$d_i$	$E_i$	$\Pi_i$	$r_i$
...	...	...	...	...	...
$m-1$	$D_{m-1}$	$d_{m-1}$	$E_{m-1}$	$\Pi_{m-1}$	$r_{m-1}$
$m$	$D_m$	$d_m$	$E_m$	$\Pi_m$	$r_m$
Разом	$D_{\text{ін}} = \sum_{i=1}^m D_i$	$\sum_{i=1}^m d_i = 1$	$E_{\text{ін}} = \sum_{i=1}^m E_i$	$\Pi =$	$r_{\text{ін}}$

2. Визначення експлуатаційних витрат  $E_i$ , для  $i$ -го виду інших послуг:  
– визначення витрат для усіх інших послуг, крім  $i$ -ї послуги ( $E_{m-i}$ ):

$$E_{m-i} = (E_{\text{ін}} - E_i); \quad (3.20)$$

– визначення прибутку для  $i$ -ї послуги  $\Pi_i$ , й усіх інших послуг без  $i$ -ї послуги  $\Pi_{m-i}$ :

$$\Pi_i = D_i - E_i, \quad (3.21)$$

$$\Pi_{m-i} = (D_{\text{ін}} - D_i) - E_{m-i} = (D_{\text{ін}} - D_i) - (E_{\text{ін}} - E_i); \quad (3.22)$$

– визначення рентабельності  $i$ -ї послуги  $r_i$  й інших послуг без  $i$ -ї послуги  $r_{m-i}$ :

$$r_i = (D_i - E_i) / E_i; \quad (3.23)$$

$$r_{m-i} = \{(D_{\text{ін}} - D_i) - (E_{\text{ін}} - E_i)\} / (E_{\text{ін}} - E_i). \quad (3.24)$$

Позначивши  $(D_{\text{ін}} - D_i) = Z$ , одержимо:

$$r_{m-i} = \{Z - (E_{\text{ін}} - E_i)\} / (E_{\text{ін}} - E_i). \quad (3.25)$$

Формулу (3.23) можна також представити у формі (3.26), прийнявши за "вагу" не доходи  $D$ , а питому вагу доходів  $d_i$ , тобто середньозважену загальну рентабельність "інших послуг":

$$r_i = (r_i d_i + r_{m-i} d_{m-i}) / (d_i + d_{m-i}), \quad (3.26)$$

де  $d_{m-i} = 1 - d_i$ .

Формула (3.26) з застосуванням (3.24) і (3.25) має вигляд:

$$r_{\text{ін}} = \{(D_i - E_i) / E_i\} d_i + \{(Z - (E_{\text{ін}} - E_i)) / (E_{\text{ін}} - E_i)\} d_{m-i}. \quad (3.27)$$

У цьому рівнянні невідомою величиною є лише показник  $E_i$  – витрати по  $i$ -й послугі.

Рішення рівняння (3.27) зводиться до наступного:

$$r_{\text{ін}} = ((D_i d_i) / E_i) - d_i + (Z d_{m-i} / (E_{\text{ін}} - E_i)) - d_{m-i}. \quad (3.28)$$

Тому що  $(d_i + d_{m-i}) = 1$ , маємо далі:

$$r_{\text{ін}} + 1 = ((D_i d_i) / E_i) + (Z d_{m-i} / (E_{\text{ін}} - E_i)). \quad (3.29)$$

Після перетворень одержимо вираз (3.30):

$$E_i^2(r_{\text{ін}} + 1) + E_i(Z d_{m-i} - r_{\text{ін}} E_{\text{ін}} - D_i d_i - E_{\text{ін}}) + D_i d_i E_{\text{ін}} = 0. \quad (3.30)$$

Таким чином, одержали квадратне рівняння наступного виду:

$$ax^2 + bx + c = 0, \quad (3.31)$$

де  $x$  – це невідома величина  $E_i$ .

Рішення цього рівняння зводиться до обчислення двох коренів:

$$x_{1,2} = \frac{-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}}{2a}. \quad (3.32)$$

Позначивши  $(Z d_{m-i} - r_{\text{ін}} E_{\text{ін}} - D_i d_i - E_{\text{ін}}) = Z_1$ , одержимо рівняння:

$$E_i^2(r_{\text{ін}} + 1) + E_i Z_1 + D_i d_i E_{\text{ін}} = 0. \quad (3.33)$$

Тоді:

$$E_{i(1,2)} = \frac{-Z_1 \pm \sqrt{Z_1^2 - 4(r_{\text{ін}} + 1)(D_i d_i E_{\text{ін}})}}{2(r_{\text{ін}} + 1)}. \quad (3.34)$$

Таким чином, рівняння (3.34) надає можливість розрахувати витрати на надання кожної послуги поштового зв'язку та іншої підприємницької діяльності.

Для визначення собівартості одиниці послуги за запропонованою методикою, необхідно мати вихідні дані з обсягу послуг поштового зв'язку та іншої підприємницької діяльності.

Отже, за наявності даних про доходи за видами послуг в натуральному виразі та нормативів трудовитрат на етапах надання послуг зв'язку, застосовується методика розрахунку витрат для універсальних послуг<sup>4</sup>. В той

<sup>4</sup> Методика розрахунку витрат на основні послуги поштового зв'язку / Н.О.Князева, Н.Ю. Потапова-Синько, С.І. Діденко, В.А. Тисячнюк // Зв'язок. – 1999. – №6(20). – С. 52 – 56.

час, коли вихідна інформація обмежена лише даними по доходах за видами послуг та загальними витратами, слід використовувати методику, що базується на визначенні рентабельності послуг.

Таким чином, застосування сукупності методик надає можливість проведення роздільного обліку витрат за видами послуг, які надаються оператором поштового зв'язку: універсальних послуг, послуг поштового зв'язку та послуг, пов'язаних з іншою підприємницькою діяльністю.

### **3.3. Методика розрахунку витрат на послуги зв'язку, наданих з використанням інформаційно-комунікаційних систем**

Нині у системі поштового зв'язку широко впроваджується комп'ютерна техніка і мережі, що забезпечують надання різних видів додаткових та інформаційних послуг поштового зв'язку.

До таких послуг можна віднести:

1. Послуга директ-мейл, що являє собою адресне розсилання тиражів інформаційних матеріалів про підприємства, потенційних приватних споживачів для рекламодавців; інформацію про передвиборні кампанії та ін. Ця послуга включає не тільки розсилання готових друкованих матеріалів, але й їхнє виготовлення з використанням технічних засобів гібридної пошти. Приймавши один примірник документа в будь-якому пункті країни, можна розповсюдити його по комп'ютерній мережі в усіх вузлах чи відділеннях зв'язку, пунктах колективного доступу, роздрукувати в потрібній кількості і вже потім доставити адресатам.

2. Посилкова торгівля – вона особливо важлива й актуальна для таких груп товарів, які мають широку номенклатуру (ліки, книги, косметика, насіння, делікатесні продукти і т. ін.). На комерційній основі поштовий зв'язок може забезпечити створення бази даних, приймання замовлень і швидке доставляння відповідних товарів, здійснення платежів і взаєморозрахунків з постачальниками. З практичної точки зору потрібно створити автоматизовану інформаційну систему поштового зв'язку і її взаємодію з інформаційно-обчислювальною системою постачальників.

Послуга «товари-поштою», крім того, захищає операторів поштового зв'язку від багатьох проблем, пов'язаних з роздрібною торгівлею: одержання дозволів, сертифікатів, забезпечення збереженості товарів у мережі и т. ін. Але в цьому випадку для забезпечення прискореного і гарантованого доставляння, своєчасної оплати переказів, будуть потрібні капіталовкладення, пов'язані не лише з організацією комп'ютерної мережі, але і з модернізацією транспортних засобів, автоматизацією процесу сортування, з використанням штрих-кодів.

При повноцінній організації послуги «товари-поштою» потрібно створити великий спектр послуг у поштовому зв'язку: прийом, обробку, пересилання, доставку поштових відправлень; збереження і транспортування товарів; оформлення, кур'єрську і експрес-доставку; розміщення реклами магазинів на сайтах організацій поштового зв'язку; прийом оплати за товари й

послуги; поштове розсилання безадресної реклами; розміщення логотипів інтернет-магазинів з адресами на конвертах, картках; створення загальногалузевої системи обліку й контролю проходження зареєстрованих поштових відправлень тощо.

3. Послуги для акціонерних товариств, інформаційне забезпечення ринків цінних паперів і нерухомості.

До цих послуг належать: ведення реєстру акціонерів, організація заочних голосувань; можлива організація пунктів моніторингу фінансового ринку, нерухомості, обміну житла; оформлення заявок і купівлі-продажу цінних паперів, землі і т. ін. Практично – це робота з базами даних:

1. Послуги з бронюванням місць на транспорті, у готелях, місцях відпочинку; організація продажу відповідних квитків путівок, прийом заявок на перевезення вантажів при укладанні договорів з організаціями, що забезпечують ці послуги.

2. Інформаційно-довідкове обслуговування населення: тематичні банки даних, архіви, реклама й дошки оголошень, друкування довідки, прийом оголошень і публікацій від клієнтів; замовлення на переклади іноземних текстів, консультації з медичних та юридичних питань, навчання і т.п.

3. Організація телеконференцій, що дає можливість створити економічну альтернативу відрядженням.

4. Банківські послуги.

5. Прийом комунальних платежів: внески, штрафи, плата за квартиру, світло, газ, воду; реєстрація тварин, навчання, платежі в ДАІ (Державтоінспекція).

6. Електронний документообіг – вимагає законодавства «Про електронно-цифровий підпис».

7. Інтернет-телефонія.

Однією із сучасних послуг є ІР-телефонія, тому що її вартість набагато нижча від традиційного міжміського та міжнародного телефонного зв'язку (хоча останній має вищу якість). Тут можливі три основних способи реалізації ІР-телефонії:

1. комп'ютер-комп'ютер;

2. комп'ютер-телефон;

3. телефон-телефон.

Спосіб 1 реалізується на базі стандартних комп'ютерів, оснащених засобами мультимедіа та підключених до мережі Інтернет.

Спосіб 2 знаходить застосування в різного роду довідково-інформаційних Інтернет-службах і службах технічної підтримки шляхом підключення до веб-сервера будь-якої компанії, з'являється можливість звернутися до оператора довідкової служби.

Спосіб 3 відрізняється своєю соціальною значимістю і є альтернативою традиційним засобам міжміського та міжнародного зв'язку.

4. Теленавчання – через пункти колективного користування; шляхом впровадження дистанційного навчання.

5. Телемедицина та індивідуальний підбір ліків, контроль і коректування в ході лікування і т.ін.

Для реалізації передбачуваних послуг комбінованої комп'ютерної техніки потрібно створити центри (пункти, вузли) прийому, передачі, обробки та збереження інформації, орієнтованих на надання тих чи інших послуг поштового зв'язку.

Ці центри повинні насамперед розташовуватися в регіонах з найбільшою діловою активністю і забезпечити доступ до внутрішніх і зарубіжних комп'ютерних мереж.

Послуги, які використовують комп'ютерну техніку, можна поділити на такі види:

- робота на персональному комп'ютері (ПК) з виходом і без виходу в мережу Інтернет;
- друк на кольоровому чи чорно-білому принтері;
- збереження даних на мобільних носіях-дискетах, компакт-дисках;
- сканування;
- фотографування за допомогою цифрової фотокамери;
- консультації та навчання клієнтів роботи на ПК;
- додаткові послуги (ксерокопіювання та ін.).

З огляду на необхідність задовольняти зростаючі потреби споживачів у інформаційних послугах, операторами поштового зв'язку, а особливо УДППЗ «Укрпошта» широко розвиваються пункти колективного користування (ПКК), що обладнуються такими технічними засобами, як комп'ютери, копіювальні машини (ксерокс, сканер) тощо.

Залежно від якості використання каналів зв'язку ПКК умовно поділяються на три категорії:

- перша – телефонний канал швидкістю до 19,2 кбіт/с (ПКК-1);
- друга – телефонний чи виділений канал швидкістю від 19,2 до 56 кбіт/с (ПКК-2);
- третя – виділений канал зі швидкістю понад 56 кбіт/с (ПКК-3).

Для розрахунку собівартості наданих послуг необхідно підготувати *вихідні дані*:

1. Перелік і обсяг наданих послуг у залежності від якості каналів зв'язку, які використовуються у вигляді табл. 3.4, в якій зазначається наявність і обсяг відповідних послуг. Обсяг послуг може бути поданий в одиницях і в годинах.

2. Перелік і комплектація обладнання для надання відповідних послуг у вигляді табл. 3.5, в якій необхідно навести вартість, споживану потужність і норму амортизації на одиницю відповідного обладнання.

3. У зв'язку з тим, що на кожному робочому місці може бути надано кілька видів послуг, можна на додаток до табл. 3.5 навести табл. 3.6, в якій на основі аналізу використовуваного часу в документальному обліку ПКК наводиться структура витрат часу на кожен вид послуг при відповідній якості використовуваних каналів.

*Таблиця 3.4*

### **Перелік та обсяг основних послуг, які надаються в ПКК**

Назва послуги	Рівень якості послуги					
	ПКК1		ПКК2		ПКК3	
	наяв-ність	обсяг, к-ть год.	наяв-ність	обсяг, к-ть год.	наяв-ність	обсяг, к-ть год.
1. Робота на ПК:						
– без доступу до Інтернет	+		+		+	
– з доступом до Інтернет	+		+		+	
2. Друк:						
а) на кольоровому струйному принтері:						
– кольоровий аркуш (А4)	+		+		+	
– чорно-білий аркуш (А4)	+		+		+	
б) на чорно-білому лазерному принтері:						
3. Збереження даних на носіях						
– дискета 1.44 Мбайт	+		+		+	
– компакт-диск			+		+	
4. Сканування аркуша (А4)			+		+	
5. Фотографування за допомогою цифрової фотокамери			+		+	
6. Консультації та навчання клієнтів роботи на ПК	+		+		+	

4. На додаток до табл. 3.5 наводиться табл. 3.6, в якій вказується склад обладнання, його тип, кількість одиниць, фонд робочого часу на рік, ціна одиниці та загальна вартість, споживана потужність.

Таблиця 3.5

**Перелік обладнання, його вартість і норми амортизації ПКК  
за видами робіт при якості використовуваних каналів ПКК-х**

Назва облад- нання	Норма амортизації, %	Вартість, грн.	Потужність, кВт	Види робіт (послуг)										Загалом			
				Робота на ПК		Друк		Збереження даних на носіях		Сканування		Цифрова фотографія					
				без Інтернет		з Інтернет		принтерструйний	принтерлазерний	дискета	CD	<i>d</i> витрат часу	аморт. відрах.		<i>d</i> витрат часу	аморт. відрах.	
				<i>d</i> витрат часу	аморт. відрах.	<i>d</i> витрат часу	аморт. відрах.	<i>d</i> витрат часу	аморт. відрах.	<i>d</i> витрат часу	аморт. відрах.	<i>d</i> витрат часу	аморт. відрах.		<i>d</i> витрат часу	аморт. відрах.	
1. Робоча станція				+		+		+		+		+		+			
2. Концентратор				+		+		+		+		+		+			
3. Кольоровий струйний принтер								+									
4. Чорнобілий лазерний принтер										+							
5. Модем						+											
6. ДБЖ				+		+		+		+		+		+			
7. CD-RW												+					
8. Сканер													+				
9. Цифрова фотокамера															+		
10. Меблі				+		+		+		+		+		+			
Загалом																	
<p><i>Примітки:</i>            1) + використання обладнання при відповідних роботах;            2) частка витрат часу береться з табл. 3.6.            ДБЖ – джерело безперебійного живлення.</p>																	



**Структура витрат часу з надання послуг при різній якості  
використовуваних каналів**

Назва послуги	Витрати часу при різній якості використовуваних каналів					
	ПКК1		ПКК2		ПКК3	
	час в годинах	частка витрат часу, %	час в годинах	частка витрат часу, %	час в годинах	частка витрат часу, %
1. Робота на ПК						
– без доступу до Інтернет		40		40		40
– з доступом до Інтернет		45		40		40
2. Друк						
– на кольоровому струйному принтері						
– кольоровий аркуш (А4)		5		5		5
– на чорно-білому лазерному принтері		5		5		5
3. Збереження даних на носіях:						
– дискета 1,44 Мбайт		5		3		3
– компакт-диск				2		2
4. Сканування аркуша (А4)				3		3
5. Фотографування за допомогою цифрової фотокамери				2		2
Загалом		100		100		100
<i>Примітка: частка витрат часу наведена умовно. Дані можуть бути отримані експертним шляхом.</i>						

*Розрахунок планованої кількості наданих послуг.*

Максимально можлива кількість послуг відповідного виду  $Q_i$  за визначеної питомої ваги частки часу на надання кожного  $i$ -го виду послуг у загальному фонді робочого часу, що їх буде надано за рік, обчислюється за формулою:

$$Q_i = \left[ \left( T \cdot D_p \cdot d_i \cdot 60 \right) / t_i \right] N_{pc}, \quad (3.35)$$

де  $T$  – тривалість робочого дня, год.;  $D_p$  – кількість робочих днів у році;

$d_i$  – частка часу, витрачаного на надання  $i$ -го виду послуг у загальному обсязі робочого часу;

$t_i$  – час, витрачаний на надання  $i$ -го виду послуги, хв.;

60 – кількість хвилин у годині;

$N_{pc}$  – кількість робочих станцій, що входять до складу ПКК для надання відповідних послуг, без урахування робочого місця консультанта.

Таблиця 3.7

**Приблизний склад і кількість обладнання ПКК  
та розрахунок його вартості**

Вид обладнання	Тип (назва)	Кількість, од	Ціна, грн.	Загалом вартість, грн.	Потужність, кВт	Фонд робочого часу, год.	Інші показники
1. Робоча станція							
– системний блок							
– карта мережі							
– клавіатура							
– маніпулятор "миша"							
– навушники							
– джойстик							
– монітор							
2. Периферійне обладнання							
– кольоровий струйний принтер							
– чорно-білий лазерний принтер							
– модем							
– ДБЖ							
– CD-RW							
– сканер							
– концентратор							
– цифрова фотокамера							
3. Офісні меблі							
Загалом							

*Чисельність працівників-консультантів і оперативної підтримки технічного стану обладнання*

Дана категорія працівників повинна стежити за комп'ютерами, підтримувати локальну обчислювальну мережу, консультувати і навчати клієнтів, стягувати плату за надання послуг. Чисельність цих працівників залежить від тривалості роботи пункту колективного користування і визначається за формулою:

$$Ш_k = [(T \cdot D_m \cdot f) \Phi_{pc}] K_{відп}, \quad (3.36)$$

де  $T$  – тривалість роботи ПКК в об'єктах поштового зв'язку на день, година;

- $D_m$  – середньомісячна кількість робочих днів;  
 $f$  – коефіцієнт, що враховує оперативний резерв робочого часу;  
 $\Phi_{рч}$  – середньомісячний фонд робочого часу, годин;  
 $K_{відп}$  – коефіцієнт, що враховує резерв на відпустку.

Що стосується забезпечення технічного стану, пов'язаного з ремонтом і профілактикою, те цей вид роботи здійснюється працівниками спеціалізованих організацій за відповідними договорами.

*Довідка*

(для великих об'єктів поштового зв'язку  $T = 10$  годин)

$$D_m = 25,25$$

$$f = 2,4 \pm 3\%$$

$$\Phi_{рч} = 165,4 \text{ години.}$$

Таблиця 3.8

**Коефіцієнт, що враховує резерв на відпустку**

Тривалість відпустки, календарних днів	Коефіцієнт резерву
24	1,07
28	1,08
42	1,12
49	1,14
56	1,16

Порядок розрахунку витрат на послуги

Розрахунок загальної суми витрат і собівартість одиниці послуги відбувається в такому порядку:

1. розрахунок витрат за групами статей витрат:

А. Витрати, прямо пов'язані з наданням послуги.

А1. Витрати, що залежать від обсягу послуг, так звані основні статті витрат –  $E_{осн}$ , які розраховуються прямим методом розрахунку:

- а) витрати на оплату праці;
- б) нарахування на фонд оплати праці (Пенсійний фонд, органи соціального страхування);
- в) амортизаційні відрахування;
- г) витрати на електроенергію;
- д) витрати на запасні частини;
- е) витрати на матеріали.

А2. Інші витрати  $E_{ін}$ .

Разом витрати, безпосередньо з надання послуги:

$$E_3 = E_{осн} + E_{ін}.$$

Б. Непрямі витрати.

Б1. Загальновиробничі витрати –  $E_{зв}$ .

Б2. Адміністративно-управлінські витрати –  $E_{ауп}$ .

Б3. Витрати на збут –  $E_{зб}$ .

В. Разом загальна сума витрат, обумовлена кількістю наданих послуг:

$$E = E_z + E_{зв} + E_{ауп} + E_{зб}.$$

Розрахунок собівартості одиниці послуги:

$$\bar{c} = \bar{E} / Q,$$

де  $Q$  – обсяг послуг в одиницях чи годинах.

3. Для кожної одиниці послуги визначаються витрати на її замовляння і розрахунки з клієнтами:  $\bar{c}_{зр}.$

4. При наданні послуги, пов'язаної з виходом в мережу Інтернет, враховуються у витратах витрати на оплату послуг електрозв'язку:  $\bar{c}_{ел.зв}.$

5. Повна сума витрат на одиницю послуги складе з урахуванням:

а) виходу до мережі Інтернету:

$$\bar{c}_3 = \bar{c} + \bar{c}_{зр} + \bar{c}_{ел.зв}.$$

б) без виходу в Інтернет:

$$\bar{c}_3 = \bar{c} + \bar{c}_{зр}.$$

6. При розрахунку тарифу на одиницю послуги:

а) з урахуванням виходу в Інтернет:

$$\bar{Ц}' = \left[ (\bar{c} + \bar{c}_{зр}) (1 + r_u) \right] \cdot K_{ПДВ} + \bar{c}_{ел.зв}.$$

де  $r_u$  – задана рентабельність послуги;

$$\bar{Ц} = \left[ (\bar{c} + \bar{c}_{зр}) (1 + r_u) \right] \cdot K_{ПДВ}.$$

7. Дані показники розраховані з урахуванням повного завантаження пристроїв. На практиці обладнання фактично не має повного завантаження, тому собівартість одиниці послуги може бути обчислена з урахуванням коефіцієнта використання обладнання (табл. 3.9):

Таблиця 3.9

### Зміна тарифу на послуги зв'язку

Коефіцієнт використання обладнання	Собівартість	Тариф на послуги зв'язку з урахуванням рівня рентабельності											
		5	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	
100													
90													
80													
70													
60													
50													
40													
30													
20													
10													
5													

а) з виходом в Інтернет:

$$\bar{c}_3' = \left[ (\bar{c} + \bar{c}_{зр}) / \eta \right] + \bar{c}_{ел.зв}.$$

б) без виходу в Інтернет:

$$\bar{c}_3 = (\bar{c} + \bar{c}_{зр.})/\eta,$$

де  $\eta$  – коефіцієнт використання обладнання.

#### Довідка

Інші витрати у складі прямих і непрямих витрат можуть розраховуватися на основі їхньої питомої ваги у складі витрат, що склалися протягом низки років (2-3 роки) на підприємстві поштового зв'язку.

У табл. 3.10 наводиться питома вага цих витрат, згідно зі звітом за 2001 р. і за планом на 2002 р. та середній їхній рівень із двох показників.

Що стосується тарифу на послугу, то його рівень може регулюватися в залежності від коефіцієнта використання обладнання рівня рентабельності (табл. 3.9):

Виходячи з питомої ваги прямих і непрямих витрат (табл. 3.10), повна сума витрат на відповідні послуги визначається:

$$E = \left( \frac{E_{\text{осн.}}}{\eta_{\text{осн}}} \right) / \eta_{\text{Qa}} = E_a / \eta_{\text{Qa}},$$

де  $E_{\text{осн}}$  – величина основних статей витрат;

$\eta_{\text{осн}}$  – питома вага основних статей витрат у загальній сумі витрат, що безпосередньо відносяться на ці послуги;

$\eta_{\text{Qa}}$  – питома вага витрат, що безпосередньо відносяться на послуги, у загальній сумі витрат (E).

Таблиця 3.10

#### Питома вага прямих та непрямих витрат на підприємстві поштового зв'язку (дані умовні)

Статті витрат	Питома вага, %				
	Рік Т		Рік (Т+1)		Середній рівень
А. Витрати, які прямо відносяться на послуги	76,2 ( $\eta_{\text{осн}}$ )		78,2		
А1. Основні	23,8		21,8		22,8
А2. Інші	100	77,2 ( $\eta_{\text{Qa}}$ )	100	74,6	75,9
Всього А					
Б. Непрямі витрати	16,0		18,5		17,3
Б1. Загальнопромислові	4,4		4,3		4,3
Б2. Адміністративно-управлінські	2,4		2,6		2,5
Б3. Витрати на збут	100		100		100
Всього А+Б					

Розрахунок витрат за статтями

Фонд оплати праці  $i$ -ї послуги (ФОП $_i$ ) розраховується за формулою:

$$\text{ФОП}_i = \bar{З} \cdot \text{Ш}_к \cdot 12 \cdot di,$$

де  $\bar{З}$  – середня зарплата одного працівника на місяць, грн.;

12 – кількість місяців у році;

$di$  – частка часу, що витрачається на надання  $i$ -го виду послуг загалом в обсязі робочого часу (табл. 3.6);

$\text{Ш}_к$  – обчислюється за формулою (3.36).

Відрахування на соціальні потреби – соціальне страхування, страхування на випадок безробіття, Пенсійний фонд:

$$E_{\text{осн}} = \text{ФОП}_s \cdot N_{\text{ФОП}}/100,$$

де  $N_{\text{ФОП}}$  – норматив відрахувань на соціальні потреби, %.

#### *Амортизаційні відрахування*

Амортизаційні відрахування розраховуються для ПКК кожної категорії за видами наданих послуг, за варіантами у залежності від кількості робочих станцій, що входять до складу ПКК, наявності робочого місця консультанта, різних варіантів рівня якості обладнання. У цьому випадку для кожної послуги складаються табл. 3.5 та 3.7.

Амортизаційні відрахування визначаються, виходячи з положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 „Основні засоби”, Закону України „Про оподаткування підприємств” і відповідних наказів підприємств поштового зв’язку.

Річна сума амортизації для  $i$ -ї послуги визначається:

$$A_i = [ \text{Ц}_{\text{рс}} \cdot n \cdot \text{На}_{\text{кт}} \cdot di + (\text{Ц}_{\text{конц}} + \text{Ц}_{\text{дбж}} + \text{Ц}_{\text{меб}}) \text{На}_{\text{ін}} \cdot di ] + \text{Ц}_{\text{спец}} \cdot \text{На}_{\text{ін}},$$

де  $n$  – число одиниць обладнання;

$\text{Ц}_{\text{рс}}$ ,  $\text{Ц}_{\text{конц}}$ ,  $\text{Ц}_{\text{дбж}}$ ,  $\text{Ц}_{\text{меб}}$  – відповідно вартість робочих станцій, концентратора, джерела безперебійного живлення, меблів, грн.;

$\text{Ц}_{\text{спец}}$  – вартість спеціалізованого обладнання (принтер, модем і т. ін.) для надання відповідних видів послуг (амортизаційні відрахування цілком належать до даного виду послуг), грн.;

$\text{На}_{\text{кт}}$ ,  $\text{На}_{\text{ін}}$  – норма амортизації для комп’ютера (кт) та решти видів обладнання (ін);

$di$  – частка витрат часу, що витрачається на надання  $i$ -го виду послуг у загальному обсязі робочого часу (табл. 3.6).

#### *Витрати на електроенергію для виробничих потреб*

У залежності від кількості обладнання, наявності робочого місця консультанта за кожним видом обладнання розраховуються витрати на електроенергію:

$$E_{ej} = [C_{\text{ел}} \cdot W_j \cdot T \cdot D_p \cdot n_j] \cdot K_{\text{не}},$$

де  $C_{\text{ел}}$  – тариф на електричну енергію, грн. за кВт-год.;

$W_j$  – потужність споживання  $j$ -го виду обладнання, кВт;

$T$  – тривалість робочого дня;

$D_p$  – кількість робочих днів у році;

$n_j$  – кількість використовуваного обладнання  $j$ -го виду для даного варіанта розрахунку, од.;

$K_{\text{не}}$  – коефіцієнт, що враховує витрати на невраховану електроенергію.

Через те, що всі витрати на електроенергію цілком врахувати неможливо, необхідно ввести поняття „неврахована електроенергія”, до якої, крім іншого, включаються витрати на резервне живлення джерел безперебійного живлення у випадку аварійного відключення енергії ( $K_{\text{не}}$ ).

Загальна сума витрат на електроенергію на  $i$ -й вид послуги  $E_{zi}$  розраховується за формулою:

$$E_{zi} = (E_{\text{ерс}} + E_{\text{емон}}) \cdot d_i + E_{\text{спец}},$$

де  $E_{\text{ерс}}$ ,  $E_{\text{емон}}$  – витрати на електроенергію з урахуванням неврахованої на робочій станції та під час монтажу;

$E_{\text{спец}}$  – витрати на електроенергію для спеціалізованого обладнання (принтер, сканер), що цілком відносяться до тієї послуги, для надання якої вони застосовуються, грн.;

$d_i$  – частка витрат часу, витраченого на надання  $i$ -го виду послуг у загальному обсязі робочого часу.

#### *Довідка*

Витрати на електроенергію можна брати в межах 15 % від суми загальних витрат на електроенергію для даного варіанта ( $K_{\text{не}} = 1,15$ ).

Розрахунок витрат на електроенергію зводиться в табл. 3.11.

#### *Витрати на запасні частини*

Експертним шляхом виявлено, що витрати на запасні частини ( $E_{\text{зап}}$ ) становлять у середньому 2 – 10 % за рік від загальної вартості обладнання на  $i$ -й вид послуг:

$$E_{\text{зап}_i} = [C_{\text{рс}} + C_{\text{конц}} + C_{\text{дбж}}] \cdot d_{\text{зап}} \cdot d_i + C_{\text{спец}} \cdot d_{\text{зап}},$$

де  $C_{\text{рс}}$ ,  $C_{\text{конц}}$ ,  $C_{\text{дбж}}$  – відповідно вартість робочих станцій, концентратора, ДБЖ, грн.;

$d_{\text{зап}}$  – частка витрат на запасні частини в залежності від загальної вартості устаткування (2-10 %);

$d_i$  – частка часу, витраченого на надання  $i$ -го виду послуг у загальному обсязі робочого часу;

$\text{Ц}_{\text{спец}}$  – вартість спеціалізованого обладнання (модем, принтери і т. ін.) для надання певних видів послуг (сума витрат на придбання видаткових матеріалів для цього виду обладнання).

Таблиця 3.11

### Розрахунок витрат на електроенергію

Назва обладнання	Кількість обладнання, од.	Потужність, кВт	Фонд робочого часу, год.	Тариф на електроенергію за кв. Год.	Всього витрат на електроен., грн.
1. Робоча станція					
2. Монітор					
3. Кольоровий струйний принтер					
4. Чорно-білий лазерний принтер					
5. Сканер					
Всього по 1-5					
6. Неврахована енергія (15% від суми витрат по рядках 1-5)					
Разом					

*Примітка:* навантаження на периферійне обладнання збільшується пропорційно кількості робочих станцій для клієнтів без урахування робочого місця консультанта

### Витратні матеріали

До витратних матеріалів належать картриджі, папір для послуги „Друк”. Розрахунок обсягу цих матеріалів виконується, виходячи з їхнього ресурсу, швидкості їх використання відповідним принтером. Розрахунок витрат на ці матеріали виконується в такий спосіб:

Витрати на картриджі  $E_{\text{МК}}$ :

$$E_{\text{МК}} = \text{Ц}_{\text{к}} \cdot n_{\text{к}} \left( \frac{T_{\text{р}} \cdot d_{\text{н}}}{t_{\text{а4}} \cdot V_{\text{к}}} \right),$$

де  $\text{Ц}_{\text{к}}$  – вартість картриджа для відповідного принтера, грн.;

$n_{\text{к}}$  – кількість картриджів на рік;

$T_{\text{р}}$  – річний фонд робочого часу принтера на рік, хв.;

$d_{\text{н}}$  – частка часу, що витрачається на друк;

$t_{\text{а4}}$  – час друкування одного аркуша формату А4, хв.;

$V_{\text{к}}$  – ресурс картриджа, кількість аркушів формату А4;

$T_{\text{к}} = T_{\text{р}dn}$  – час роботи картриджа на рік.

Витрати на папір за рік:

$$E_{\text{mn}} = \text{Ц}_{\text{mn}} \cdot n_{\text{mn}} = \text{Ц}_{\text{mn}} \cdot \frac{Q_{\text{а4}}}{q_{\text{ан}}};$$



$$Q_{a4} = \frac{T_k}{t_{a4}},$$

де  $T_k = T_{pdn}$  – час роботи картриджа на рік;

$\Pi_{nn}$  – ціна однієї пачки паперу, грн.;

$n_{np}$  – кількість пачок паперу, од.;

$q_{an}$  – кількість аркушів А4 в одній пачці.

Витрати на матеріали для принтера (табл. 3.12).

### Інші витрати

До цієї статті включаються такі витрати: оренда приміщень, поточний ремонт будівель, опалення, освітлення, водопостачання, транспортні витрати, знос малоцінних предметів, охорона приміщень, реклама, банківські послуги, комунальний податок, оплата послуг за підключення до Інтернету і плата за доступ до нього і т. ін.

Усі ці витрати визначаються як їх частка ( $d'_{ін}$ ) у загальній сумі витрат поштового зв'язку, тобто на відповідний вид послуг інші витрати визначаються за формулою:

$$E_{ін} = [(\text{ФОП} + E_{\text{соц}} + A + E_{\text{е}} + E_{\text{м}})_i / (1 - d'_{ін})] \cdot d'_{ін},$$

де  $d'_{ін}$  – містить частку інших витрат – загальнопромислових, адміністративно-управлінських та витрат на збут.

Таблиця 3.12

### Витрати на матеріали для принтера

Види матеріалу	Умовне позначення	Принтер		
		Струйний		Лазерний
		кольоровий	чорно-білий	чорно-білий
1. Картриджі – час роботи – час друку одного аркуша А4 – ресурс картриджа, аркушів А4 – кількість картриджів	$T_k$ $Q_{a4}$ $V_k$ $n_k = - \frac{Q_{a4}}{V_k}$			
– ціна картриджа, грн. – витрати на картриджі	$\Pi_k$ $E_{mk}$			
2. Папір – кількість аркушів А4 пачці – загальна кількість пачок – ціна однієї пачки паперу, грн. – витрати на папір, грн.	$q_{an}$ $n_{np}$ $\Pi_{np}$ $E_{мп}$			
Разом витрат на матеріали, грн.	$E_{мп} + E_{mk} =$ $= E_m$			

### Витрати на оплату послуг електрозв'язку

Витрати на оплату послуг електрозв'язку включають витрати на підключення до Інтернет по виділеній лінії. Ці витрати можуть бути визначені

на основі договорів про аренду ліній зв'язку на відповідний період для забезпечення потрібної якості обслуговування.

$$E_{\text{посл.ел}} = [\text{ФОП} + A + E_{\text{зап}} + E_{\text{м}} + E_{\text{ін}}] \cdot K_{\text{ел}},$$

де  $K_{\text{ел}}$  – коефіцієнт, що враховує витрати з урахуванням доступу в Інтернет. Визначається експертним шляхом (наприклад, за даними розрахунків Росії  $K_{\text{ел}} = 1,95$ ).

#### *Витрати на замовлення та розрахунки з клієнтом*

Витрати на розрахунки з клієнтом за послугу завжди однакові незалежно від їх виду. Вони визначаються, виходячи з замовлення й оплати послуги за формулою ( $E_{\text{зр}}$ ):

$$E_{\text{зр}} = (\bar{z} \cdot N_{\text{соц}} \cdot \text{Ш}/D_{\text{м}}/T/60) \cdot t_{\text{зр}},$$

де  $t_{\text{зр}}$  – середній час, що його клієнт витрачає на замовлення й оплату послуги, хв.;

60 – кількість хвилин у годині.

Розроблені методики визначення собівартості наданих послуг, дають змогу планувати собівартість послуг, що надаються за допомогою засобів інформаційно-комунікаційних технологій та знаходити резерви для зниження собівартості одиниці послуги.

### **3.4. Визначення впливу фінансових послуг на основні результати діяльності у структурних підрозділах філій поштового зв'язку**

Кожне підприємство або його структурний підрозділ прагне до більш інтенсивного комплексного використання ресурсів, щоб забезпечити одержання максимальних результатів виробництва при мінімальних витратах. Показником ефективності роботи підприємства і його підрозділів є прибуток, як результуючий показник одержуваних доходів і витрат, що залежать від активізації впровадження і розповсюдження універсальних послуг, а також нових послуг.

У цьому параграфі проводиться дослідження впливу впровадження фінансових послуг на показники продуктивності праці та рентабельність на основі даних однієї з філій УДППЗ «Укрпошта» у розрізі її структурних підрозділів. Дослідження за структурними підрозділами відбувається внаслідок того, що вони є безпосередніми об'єктами з впровадження і надання всіх видів фінансових послуг населенню. Вихідні дані для дослідження наведено у Додатку Д (табл. Д1).

Впровадження нових технологічних процесів з надання фінансових послуг – передачі переказів (Додаток Д, табл. Д.2), і розрахунково-касових, надаються послуги банківського характеру (продаж електронних ваучерів і видача готівкових гривень держателям пластикових карток за допомогою терміналів «Райффайзен Банк Аваль»), впливають на зміну показників використання трудових ресурсів (продуктивність праці) і рентабельність.

Продуктивність праці розраховується за формулою:

$$B = D/Ш \text{ грн./чол.}$$

Найбільш важливим узагальнюючим показником, який характеризує ефективність виробництва, кінцеві результати виробничо-господарської діяльності підприємства, його підрозділів, є прибуток та рівень рентабельності.

Прибуток визначається за формулою:

$$\Pi = D - E - \text{ПДВ},$$

де Д – доходи підприємства;

Е – експлуатаційні витрати;

ПДВ – податок на додану вартість з доходів;

Ш – середньооблікова чисельність персоналу.

Рівень рентабельності розраховується як відношення прибутку до експлуатаційних витрат:

$$r = (\Pi/E) \cdot 100.$$

У табл. 3.13 наводяться основні показники для дослідження – частка фінансових послуг у загальній сумі доходів, продуктивність праці та рентабельність у структурних підрозділах філії.

Таблиця 3.13

**Питома вага фінансових послуг за видами в загальній сумі доходів, рентабельність та продуктивність праці у структурних підрозділах філії**

№ з/п	Найменування ВуПЗ	Питома вага всіх фінансових послуг, %	Питома вага нетрадиційних фінансових послуг, %	Рентабельність, %, <i>r</i>	Продуктивність праці, тис.грн., <i>B</i>
1	2	3	4	5	6
1	Баришівський	49,50	15,78	2,29	15,93
2	Білоцерківський	55,98	18,67	4,17	14,02
3	Богуславський	56,93	22,34	4,75	11,59
4	Бориспільський	51,64	19,54	5,41	13,96
5	Бородянський	62,50	20,39	1,04	13,59
6	Броварський	44,63	12,17	5,53	16,46
7	Васильківський	47,73	19,49	2,86	13,52
8	Володарський	55,95	31,44	2,57	15,06
9	Вишгородський	45,10	13,40	2,45	13,28
10	Іванківський	69,19	21,52	4,80	10,46
11	Ірпінський	52,53	20,84	6,46	17,62
12	Кагарлицький	51,28	20,77	1,91	13,24
13	К-Святошинський	58,38	22,22	7,42	16,71
14	Макарівський	61,49	24,60	4,47	11,87
15	Миронівський	51,38	24,03	2,13	11,94

Закінчення табл. 3.13

1	2	3	4	5	6
16	Обухівський	46,20	23,19	-2,26	12,41

17	П-Хмельницький	50,65	20,14	3,35	14,02
18	Рокитнянський	63,13	21,90	7,93	13,30
19	Сквирський	62,96	28,37	6,77	13,28
20	Ставищенський	54,77	27,90	1,50	14,94
21	Таращанський	60,73	29,81	4,77	12,70
22	Тетіївський	63,12	30,03	4,41	10,61
23	Фастівський	47,02	18,85	9,88	15,73
24	Яготинський	63,55	32,15	5,10	13,06
25	Згурівський	54,64	27,07	3,45	12,58
26	Славутицький	53,44	39,20	2,58	19,33
	ВСЬОГО	54,17	21,53	4,25	13,68

У роботі дослідження впливу впровадження фінансових послуг на результуючі показники діяльності оператора: продуктивність праці та рентабельність структурного підрозділу проводиться на підставі методу регресійно-кореляційного аналізу.

Для побудови регресійних моделей вибірка відповідних показників повинна бути однорідною. Критерієм однорідності інформації служать середньоквадратичне відхилення фактичних даних від їх середньої величини і коефіцієнт варіації, які розраховуються по кожному досліджуваному показнику\*:

Середньоквадратичне відхилення фактичних даних від їх середньої величини визначається за формулою:

$$\delta = \sqrt{\frac{(z - z_{cp})^2}{n}},$$

де  $z$  – величина досліджуваного показника у сукупності;

$z_{cp}$  – середнє значення досліджуваного показника;

$n$  – число показників у сукупності (обсяг вибірки).

Коефіцієнт варіації ( $V$ ) показує відносний ступінь відхилення індивідуальних значень від середньоарифметичного ( $z_{cp}$ ):

$$V = (\delta/z_{cp}) \cdot 100\%.$$

Чим більше коефіцієнт варіації, тим відносно більший розкид і менша ймовірність у достовірності вирівнюваності досліджуваних показників. Досліджуваний ряд можна називати однорідним, якщо варіація не перевищує 20%\*\*.

На підставі наявного числа вибірки і заданого ступеня достовірності розрахунків (за Стьюдентом) визначаються можливі помилки в подальших розрахунках ( $m$ )\*.

\* Ван дер Варден. Математическая статистика. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 433 с.;

Лапа В.Г. Математические основы кибернетики. – К.: Высшая школа, 1974. – 452 с.

\*\* Кобринский Н.Е. Точность экономико-математических моделей / Н.Е. Кобринский, В.И. Кузьмин. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 255 с.

\* Саркисян С.А. Теория прогнозирования и принятия решений / Саркисян С.А. – М.: Высшая школа, 1997. – 351 с.

$$m = \sqrt{(V^2 \cdot t^2 / n)},$$

де  $t$  – показник надійності зв'язку, при рівні ймовірності  $p = 0,95$  дорівнює 1,96.

Виходячи з цього, обсяг вибірки для: визначення залежності рентабельності від питомої ваги всіх фінансових послуг повинен скласти 19; залежності рентабельності від питомої ваги нетрадиційних фінансових послуг – 15; залежності продуктивності праці від питомої ваги нетрадиційних фінансових послуг лише 9. У цих випадках за обраними показниками максимальна варіація складе близько 18 % і помилка спостережень близько 7 %, що підтверджує достатність обсягу вибірки для проведення подальших досліджень.

Для визначення залежності рівня рентабельності та продуктивності праці в структурних підрозділах від впровадження фінансових послуг досліджувалися однофакторні моделі видів:

$$\begin{aligned} \text{лінійна} & - Y_x = a_0 + a_1 x; \\ \text{степенева} & - Y_x = a_0 x^{a_1}, \\ \text{гіперболи} & - Y_x = a_0 + a_1/x; \\ \text{параболи} & - Y_x = a_0 + a_1 \cdot x + a_2 \cdot x^2, \end{aligned}$$

де  $Y_x$  – функціональний показник (рентабельність або продуктивність праці);  $x$  – факторіальний показник (частка фінансових послуг у загальній сумі доходів);  $a_0, a_1$  – коефіцієнти регресії.

Вибір виду однофакторної моделі для подальшого дослідження здійснено на основі методу найменших квадратів. З усіх моделей для всіх досліджуваних залежностей була обрана лінійна функція виду:

$$Y_x = a_0 + a_1 \cdot x.$$

Рішення цього рівняння здійснюється складанням системи нормальних рівнянь для пошуку параметрів регресії ( $a_0, a_1$ ):

$$\begin{cases} n \cdot a_0 + a_1 \cdot \sum x = \sum y, \\ a_0 \cdot \sum x + a_1 \cdot \sum x^2 = \sum xy, \end{cases}$$

де  $n$  – обсяг сукупності, яка досліджується, тобто загальне число структурних підрозділів, досліджуваних у визначенні відповідної залежності.

Параметри  $a_0$  та  $a_1$  можна визначити за формулами:

$$\begin{aligned} a_0 &= \frac{\sum y - a_1 \cdot \sum x}{n}, \\ a_1 &= \frac{n \cdot \sum xy - \sum y \cdot \sum x}{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2}. \end{aligned}$$

Отримані параметри  $a_0$  и  $a_1$  характеризують:

$a_0$  – усереднений вплив на результуючий показник неврахованих факторів;

$a_1$  – (конкретний вплив) на скільки змінюється результуючий показник при зміні фактора на одиницю.

Після визначення за знайденим рівнянням розрахованих значень досліджуваних показників розраховується середньоквадратичне відхилення їх від фактичних:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (r_{\text{розрах}} - r_{\text{факт}})^2}{n - 1}}$$

З урахуванням цього показника ( $\sigma$ ) за допомогою коефіцієнта Стюдента визначається помилка або інтервал довіреності одержаних значень за формулою:

$$\pm \Delta = t \cdot \sigma,$$

де  $\sigma$  – середньоквадратичне відхилення розрахункових значень ( $y_p$ ) від фактичних ( $y_f$ );

$t$  – коефіцієнт Стюдента для ймовірності рівної 0,90 про визнання одержаних результатів достовірними, він дорівнює:  $t = 1,48$ ;

$i$  –  $i$ -й структурний підрозділ в досліджуваній сукупності.

З урахуванням одержаної помилки можна визначити песимістичні й оптимістичні розрахункові значення досліджуваних показників за формулами:

$$y_{pi \text{ опт}} = (y_{pi} + \Delta) \text{ – оптимістичне значення;}$$

$$y_{pi \text{ пес}} = (y_{pi} - \Delta) \text{ – песимістичне значення,}$$

де  $y_{pi}$  – розрахунковий показник для  $i$ -го підрозділу.

За даним формулами одержані наступні результати.

### 1. Залежність рентабельності від частки нетрадиційних фінансових послуг

Рівняння регресії залежності рентабельності від частки нетрадиційних фінансових послуг (табл. 3.14) має вигляд:

$$r_{(\text{фп})} = 1,7987 + 0,112 d_{\text{фп}}.$$

Середньоквадратичне відхилення розрахункових значень від фактичних значень рентабельності:

$$\Sigma = \sqrt{17,98 / (15 - 1)} = 1,33 \%$$

Довірчий інтервал (помилка) за критерієм Стюдента для ймовірності 0,90 складе:

$$\Delta = \sigma \cdot t = 1,13 \cdot 1,48 = 1,67.$$

Таким чином, інтервальна зміна рентабельності при відповідних заходах щодо активізації роботи з третіми особами по надання їх фінансових послуг в операторах поштового зв'язку, що надають послуги, буде:

$$y_{\text{інт}i} = y_{pi} + \pm \Delta,$$

де  $y_{\text{інт}i}$  – інтервальні значення в  $i$ -му структурному підрозділі:

оптимістичне –  $y_{i \text{ опт}} = y_{pi} + 1,67$ ;

песимістичне –  $y_{i \text{ пес}} = y_{pi} - 1,67$ .

### 2. Залежність рентабельності від частки всіх фінансових послуг

Рівняння регресії залежності рентабельності від частки фінансових послуг має вигляд:

$$y_{\text{офп}} = 2,67 + 0,038 d_{\text{офп}},$$

де  $d_{\text{офп}}$  – частка всіх фінансових послуг у загальній сумі доходів оператора, %.

Середньоквадратичне відхилення розрахункових значень від фактичних значень рентабельності:

$$\sigma = \sqrt{(66,69/(19 - 1))} = 1,92.$$

Довірчий інтервал (помилка) за критерієм Стьюдента для ймовірності 0,90 складе:

$$\pm\Delta = 1,48 \cdot 1,92 = \pm 2,84.$$

Таким чином, інтервальна зміна рентабельності при відповідних заходах щодо активізації роботи з третіми особами по надання їх фінансових послуг в операторах поштового зв'язку, що надають послуги, буде:

$$\text{оптимістична} \rightarrow y_{i \text{ опт}} = y_{pi} + (\Delta = 2,84);$$

$$\text{песимістична} \rightarrow y_{i \text{ опт}} = y_{pi} - (\Delta = 2,84).$$

### *3. Вплив нетрадиційних фінансових послуг на продуктивність праці*

За представленими вихідними даними залежність продуктивності праці від нетрадиційних фінансових послуг має вигляд:

$$V_{(\text{фп})} = 13,1452 + 0,0994 d_{\text{фп}};$$

Середньоквадратичне відхилення розрахункових значень від фактичних значень продуктивності праці складе:

$$\sigma = 1,88 \text{ тис.грн./чол.}$$

Довірчий інтервал (помилка) за критерієм Стьюдента для ймовірності 0,90 складе:

$$\Delta = \sigma \cdot t = 1,88 \cdot 1,48 = 2,77 \text{ тис.грн./чол.}$$

Отже, продуктивність праці може мати для структурних підрозділів:

$$\text{оптимістичне значення} \rightarrow V_{i \text{ опт}} = V_{pi} + (\Delta = 2,77);$$

$$\text{песимістичне значення} \rightarrow V_{i \text{ опт}} = V_{pi} - (\Delta = 2,77).$$

Всі вихідні дані та розрахункові показники для досліджуваних структурних підрозділів наведені в таблицях: табл. 3.14 – Визначення рентабельності від нетрадиційних фінансових послуг; табл. 3.15 – Визначення рентабельності від усіх фінансових послуг; табл. 3.16 – Визначення продуктивності праці від нетрадиційних фінансових послуг.

Таблиця 3.14

## Визначення залежності рентабельності від нетрадиційних фінансових послуг

№ з/п	Найменування ВуПЗ	частка нетрадиційних фінансових послуг, $x$	Фактична рентабельність, $y_{\phi}$	$x^2$	$xy$	Розрахункова рентабельність за рівнянням, $y_p$	Відхилення розрахункових значень від фактичних $(y_p - y_{\phi})^2$	Значення $y_p \pm \Delta$	
								оптимістичне $y_p + 1,67$	песимістичне $y_p - 1,67$
1	Вишгородський	13,40	2,45	171,64	32,87	3,30	0,72	4,97	1,63
2	Баришівський	15,78	2,29	248,95	36,17	3,57	1,63	5,24	1,90
3	Білоцерківський	18,67	4,17	348,63	77,91	3,89	0,07	5,56	2,22
4	Васильківський	19,49	2,86	379,74	55,76	3,98	1,25	5,65	2,31
5	Бориспільський	19,54	5,41	381,76	105,76	3,99	2,01	5,66	2,32
6	П.-Хмельницький	20,14	3,35	405,70	67,53	4,05	0,49	5,72	2,38
7	Ірпінський	20,84	6,46	434,11	134,68	4,13	5,41	5,80	2,46
8	Іванківський	21,52	4,80	463,12	103,35	4,25	0,31	5,92	2,58
9	Богуславський	22,34	4,75	499,18	106,10	4,30	0,20	5,97	2,63
10	Макарівський	24,60	4,47	605,12	110,02	4,55	0,01	6,22	2,88
11	Згурівський	27,07	3,45	733,03	93,48	4,83	1,90	6,50	3,16
12	Сквиірський	28,37	6,77	804,98	192,07	4,98	3,20	6,65	3,31
13	Таращанський	29,81	4,77	888,59	142,19	5,13	0,13	6,80	3,46
14	Тетіївський	30,03	4,41	901,93	132,31	5,16	0,56	6,83	3,49
15	Яготинський	32,15	5,10	1033,31	164,07	5,40	0,09	7,07	3,73
	Всього	343,75	65,48	8337,79	1554,27	65,51	17,98	90,56	40,46



Таблиця 3.15

## Визначення залежності рентабельності від усіх фінансових послуг

№ з/п	Найменування ВуПЗ	Частка фінансових послуг, $x$	Фактична рентабельність, $y_{\phi}$	$x^2$	$x y$	Розрахункова рентабельність за рівнянням, $y_p$	Відхилення розрахункових значень від фактичних, $(y_p - y_{\phi})^2$	Значення, $y_p \pm \Delta$	
								оптимістичне $y_p + 1,92$	песимістичне $y_p - 1,92$
1	Броварський	44,63	5,53	1991,94	246,77	4,10	2,05	6,94	1,26
2	Вишгородський	45,10	2,45	2034,10	110,61	4,11	2,75	6,95	1,27
3	Фастівський	47,02	9,88	2210,81	464,36	4,17	32,52	7,01	1,33
4	Васильківський	47,73	2,86	2278,18	136,58	4,20	1,78	7,04	1,36
5	Баришівський	49,50	2,29	2449,78	113,46	4,25	3,84	7,09	1,41
6	П.-Хмельницький	50,65	3,35	2564,98	169,80	4,29	0,88	7,13	1,45
7	Миронівський	51,38	2,13	2640,24	109,29	4,31	4,78	7,15	1,47
8	Бориспільський	51,64	5,41	2667,14	279,54	4,32	1,19	7,16	1,48
9	Ірпінський	52,53	6,46	2759,26	339,53	4,35	4,47	7,19	1,51
10	Славутинський	53,44	2,58	2855,75	138,10	4,38	3,22	7,22	1,54
11	Згуровський	54,64	3,45	2985,43	188,65	4,42	0,93	7,26	1,58
12	Володарський	55,95	2,57	3129,96	144,05	4,46	3,55	7,30	1,62
13	Білоцерківський	55,98	4,17	3133,88	233,59	4,46	0,08	7,30	1,62
14	Богуславський	56,93	4,75	3240,90	270,35	4,49	0,07	7,33	1,65
15	Таращанський	60,73	4,77	3688,15	289,69	4,61	0,03	7,35	1,67
16	Макарівський	61,49	4,47	3781,21	275,03	4,64	0,03	7,38	1,70
17	Сквирський	62,96	6,77	3963,94	426,21	4,68	4,35	7,42	1,74
18	Яготинський	63,55	5,10	4039,13	324,37	4,70	0,16	7,44	1,76
19	Іванківський	69,19	4,80	4787,09	332,27	4,88	0,01	7,46	1,78
	Всього	1035,04	83,82	57201,87	4592,25	83,82	66,69	–	–

Таблиця 3.16

## Визначення продуктивності праці від нетрадиційних фінансових послуг

№ з/п	Найменування ВуПЗ	Частка фінансових послуг, $x$	Фактична рентабельність, $y_f$	$x^2$	$xy$	Розрахункова рентабельність за рівнянням, $y_p$	Відхилення розрахункових значень від фактичних, $(y_p - y_f)^2$	Значення, $y_p \pm \Delta$	
								оптимістичне $y_p + 2,77$	песимістичне $y_p - 2,77$
1	Броварський	12,7	16,4	148,21	208,28	14,41	3,96	17,18	11,64
2	Вишгородський	13,4	13,3	179,64	178,22	14,48	1,37	17,25	11,71
3	Баришівський	15,78	15,9	248,95	250,90	14,72	1,41	17,48	11,94
4	П.-Хмельницький	19,54	13,9	405,70	271,60	15,08	1,09	17,85	12,31
5	Бориспільський	20,14	14,1	381,76	283,60	15,14	1,41	17,91	12,37
6	Ірипінський	20,84	17,6	434,11	366,78	15,22	5,66	17,99	12,45
7	Згурівський	27,07	12,6	733,03	341,08	15,83	10,43	18,60	13,06
8	Володарський	31,44	15,1	988,70	474,74	16,27	1,36	19,00	13,50
9	Славутинський	39,2	19,3	1536,35	756,56	17,04	5,10	19,18	14,27
	Всього	200,11	138,2	5056,45	3133,14	-	31,79	-	-

Результати регресійного аналізу впливу фінансових послуг на продуктивність праці та рентабельність показано в табл. 3.17.

Таблиця 3.17

**Результати регресійного аналізу впливу фінансових послуг на продуктивність праці та рентабельність**

Найменування	Рівняння регресії	Середньо-квадратичне відхилення, $\sigma$	Помилка за критерієм Стьюдента, $\Delta$ при ймовірності 0,90
Залежність продуктивності праці від нетрадиційних фінансових послуг	$V_{(фп)} = 13,1452 + 0,0994d_{фп}$	1,88	$\pm 2,77$
Залежність рентабельності від не традиційних фінансових послуг	$r_{фп} = 1,7987 + 0,112d_{фп}$	1,13	$\pm 1,67$
Залежність рентабельності від усіх фінансових послуг	$r_{офп} = 2,67 + 0,038d_{вп}$	1,92	$\pm 2,84$

Позитивні значення коефіцієнтів ( $a_1$ ) залежності рентабельності і продуктивності праці від фінансових послуг свідчать про активізацію роботи структурних підрозділів з третіми особами з впровадження фінансових послуг та їх доцільності з точки зору підвищення ефективності діяльності оператора поштового зв'язку.

Крім того, як показують дані табл. 3.18 та рис. 3.1, 3.2, відбувається зростання споживання універсальних послуг поштового зв'язку на одну людину зі збільшенням впровадження та надання фінансових послуг.

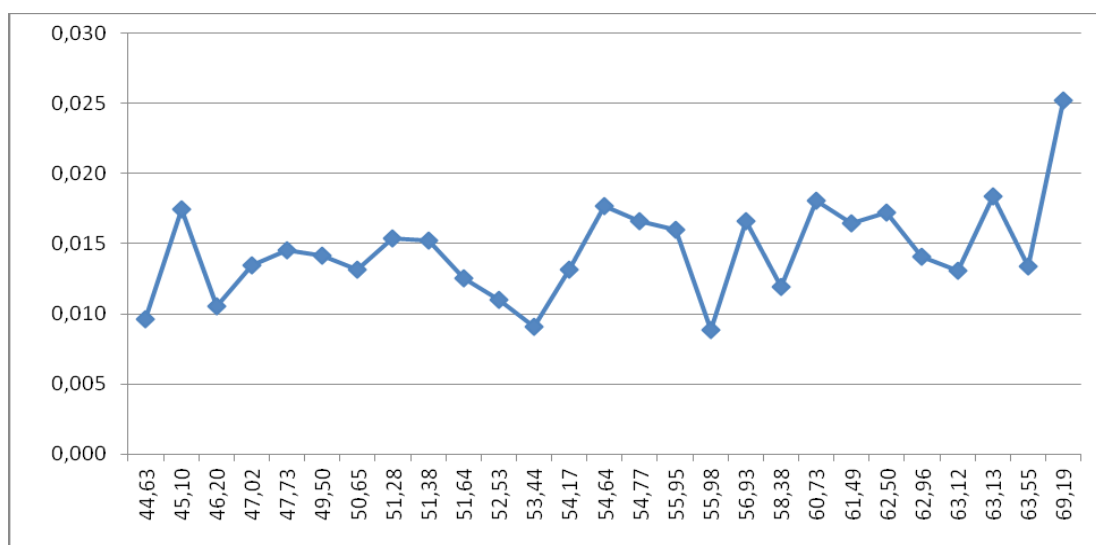


Рис. 3.1. Залежність частки універсальних послуг від частки фінансових послуг

**Споживання на одну людину універсальних послуг, фінансових послуг,  
питома вага фінансових послуг у загальній сумі доходів**

№ з/п	Найменування ВуПЗ	Населення	Універсальні поштові послуги, тис. грн.	Універсальні поштові послуги на одну люд., тис.грн.	Фінансові послуги з виплатами пенсій, тис.грн.	Фінансові послуги без виплат пенсій, тис.грн.	Фінансові послуги з виплатами пенсій на одну люд., тис.грн.	Фінансові послуги без виплат пенсій на одну люд., тис.грн.	Питома вага фін. послуг, %	Питома вага фін. послуг без виплат пенсій, %
1	Баришівський	57070	806,1	0,014	872,7	278,200	0,015	0,005	49,50	15,78
2	Білоцерківський	257000	2270,9	0,009	1990,8	664,000	0,008	0,003	55,98	18,67
3	Богуславський	39346	652,4	0,017	737,4	289,400	0,019	0,007	56,93	22,34
4	Бориспільський	108925	1368,2	0,013	1256,3	475,300	0,012	0,004	51,64	19,54
5	Бородянський	57063	982,4	0,017	1073,0	350,100	0,019	0,006	62,50	20,39
6	Броварський	163078	1573,1	0,010	1298,5	354,200	0,008	0,002	44,63	12,17
7	Васильківський	106293	1544,1	0,015	1393,2	568,800	0,013	0,005	47,73	19,49
8	Володарський	22349	356,9	0,016	576,3	323,900	0,026	0,014	55,95	31,44
9	Вишгородський	72639	1268,7	0,017	935,8	278,100	0,013	0,004	45,10	13,40
10	Іванківський	41324	1040,7	0,025	1179,6	366,900	0,029	0,009	69,19	21,52
11	Ірпінський	100128	1100,3	0,011	1074,0	426,000	0,011	0,004	52,53	20,84
12	Кагарлицький	45258	696,5	0,015	777,1	314,700	0,017	0,007	51,28	20,77
13	К.-Святошинськ.	154326	1839,2	0,012	1787,7	680,400	0,012	0,004	58,38	22,22
14	Макарівський	46033	756,7	0,016	947,4	379,000	0,021	0,008	61,49	24,60
15	Миронівський	39077	595,3	0,015	718,8	336,100	0,018	0,009	51,38	24,03
16	Обухівський	70950	749,7	0,011	801,7	402,500	0,011	0,006	46,20	23,19
17	П.-Хмельницьк.	66111	871,4	0,013	949,2	377,500	0,014	0,006	50,65	20,14
18	Рокитнянський	34574	635,4	0,018	765,1	265,400	0,022	0,008	63,13	21,90
19	Сквирський	42822	603,1	0,014	821,5	370,200	0,019	0,009	62,96	28,37
20	Ставишенський	27210	451,8	0,017	660,9	336,600	0,024	0,012	54,77	27,90
21	Таращанський	34754	628,1	0,018	846,7	415,600	0,024	0,012	60,73	29,81
22	Тетіївський	35835	467,8	0,013	629,1	299,300	0,018	0,008	63,12	30,03

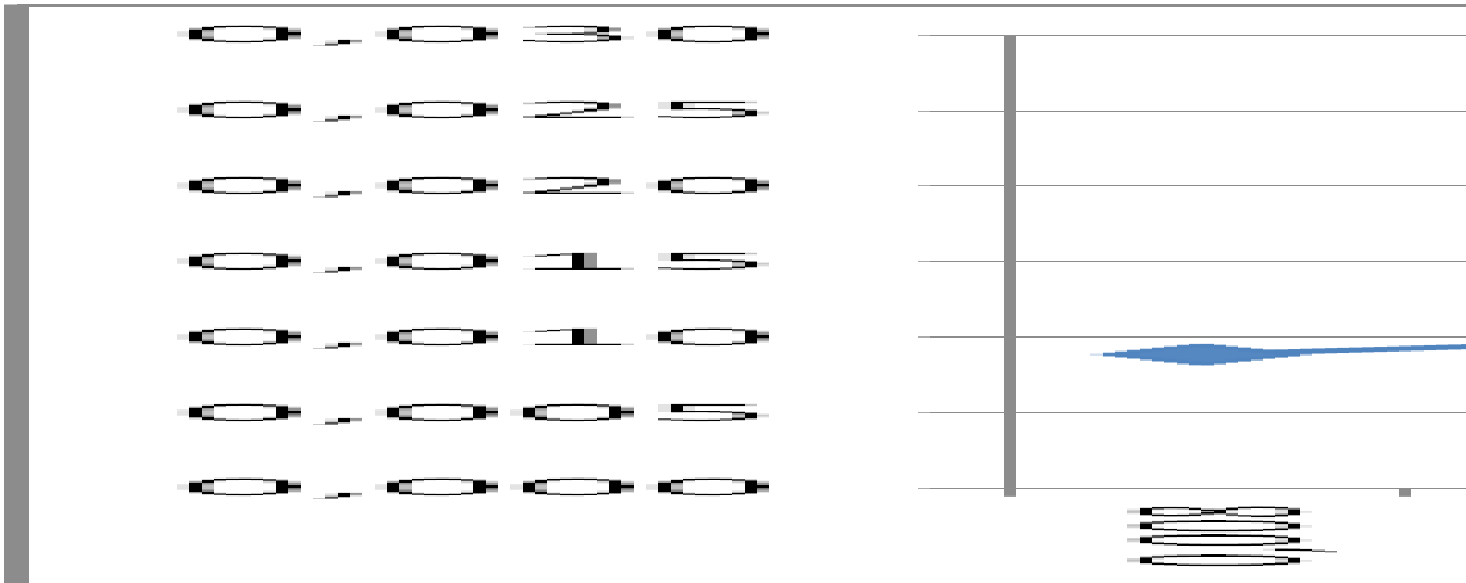


Рис. 3.2. Залежність споживання універсальних послуг від фінансових послуг (на 1 людину)

Виходячи з теоретичних і практичних положень наукових розробок вчених з проблем впровадження фінансових послуг, а також досвіду впровадження і розвитку фінансових послуг поштовими операторами країн СНД, у наступному розділі надані результати дослідження ефективності впровадження і розвитку фінансових послуг у розрізі регіонів підприємства УДППЗ «Укрпошта» як одного з представників небанківської організації на ринку фінансових послуг.

### Висновки до третього розділу

1. Наведено особливості розрахунку основних вихідних економічних показників (доходи, витрати) діяльності оператора поштового зв'язку з урахуванням впровадження фінансових послуг, що входить як один із напрямів здійснення іншої підприємницької діяльності.

Крім того, в роботі показаний підхід до вирішення тарифної політики в поштовому зв'язку та можливі способи визначення тарифів на одиницю послуги поштового зв'язку, які рівною мірою можуть бути використані для розрахунку тарифів на відповідні види фінансових послуг.

2. Оскільки установлення ціни послуги вимагає розгляду, вивчення, урахування значної кількості факторів, що впливають на ціноутворення послуг, для підприємства визначено фактори, які поділено на дві групи – зовнішні і внутрішні. До зовнішніх факторів відносяться: загальний купівельний попит на послуги; кількість конкурентів на ринку; якість послуг, що надають конкуренти; поточні ціни (тарифи) на послуги, що надають конкуренти; перевага для споживача високої якості послуги чи низької ціни; сезонність купівельного попиту; стан на ринку, потреби споживача. До внутрішніх

факторів відносять: собівартість продукції; необхідність покриття довгострокових капітальних вкладень; якість матеріалів та продуктивність праці; трудомісткість виробництва; використання обмежених ресурсів. Найбільш вагоме місце серед внутрішніх факторів займає собівартість. У зв'язку з цим необхідно враховувати співвідношення величини витрат з можливістю їхнього покриття при установленні ціни (тарифу).

3. У роботі доведено, що ефективність тарифної політики залежить від об'єктивних маркетингових досліджень, конкретних умов ринку, цінової еластичності, характеру надаваних послуг, фінансового стану галузі. В практиці установлення тарифів на послуги поштового зв'язку можуть бути використані загальноприйнята множина способів та підходів до їх створення. Визначено, що концепція тарифної політики у поштовому зв'язку повинна мати системний характер й бути спрямованою на вирішення кінцевих фінансових проблем, що визначаються результатами аналізу попиту споживачів, кон'юнктури ринку та реальними витратами на надання послуг, а також повинна бути спрямована на одержання прибутків, достатніх для збереження ринку поштових послуг, на випадок банкрутства галузі.

4. На відміну від універсальних послуг поштового зв'язку, для визначення витрат, до яких можуть бути застосовані методики, що основані на діючих нормативах трудовитрат, для послуг поштового зв'язку та послуг, пов'язаних з іншою підприємницькою діяльністю, не розроблено нормативів часу на різних етапах надання послуг, тому методика розподілу витрат, що застосовується для універсальних послуг, не може бути використана.

5. За наявності даних про доходи за видами послуг у натуральному вираженні та нормативів трудовитрат на етапах надання послуг зв'язку, застосовується методика розрахунку витрат для універсальних послуг. У разі, коли вихідна інформація обмежена лише даними по доходах за видами послуг та загальними витратами, слід використовувати методику, що базується на визначенні рентабельності послуг.

6. У зв'язку з широким впровадженням у системі поштового зв'язку інформаційно-комунікаційних засобів для оброблення і передавання різних видів повідомлень, у даному підрозділі наводиться порядок обліку і розрахунку витрат на послуги інформаційно-комунікаційного характеру, що може використовуватися для розрахунку і коректування тарифу на фінансові послуги.

7. Крім того, за допомогою регресійного аналізу розглядається вплив фінансових послуг на кінцеві результати (продуктивність праці та рентабельність) діяльності структурних підрозділів філії поштового зв'язку, які безпосередньо здійснюють надання всіх видів послуг населенню і діловому сектору. Отримані лінійні рівняння свідчать про необхідність широкого поширення фінансових послуг в усіх населених пунктах, так як їх впровадження сприяє підвищенню продуктивності праці та рентабельності операторів зв'язку (табл. 3.17).

## РОЗДІЛ 4

### ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УДППЗ «УКРПОШТА»

#### 4.1. Визначення впливу макроекономічних факторів на надання фінансових послуг у філіях УДППЗ «Укрпошта»

*Поштовий зв'язок* – одна із соціально-економічних галузей, яка забезпечує стабільне обслуговування всіх категорій споживачів різноманітними поштовими та іншими послугами, а також є найбільш доступною в будь-якому населеному пункті країни. Для ефективного розвитку послуг фінансового характеру, раціонального використання ресурсів поштової галузі і підвищення ефективності її функціонування, все більшої актуальності набуває завдання оцінки частки філій УДППЗ «Укрпошта» у наданні фінансових послуг та визначення факторів, які можуть сприяти більш швидкому їх розвитку та поширенню надання [1, 45, 47, 52, 109, 115, 123, 151].

Що стосується частки філій у наданні фінансових послуг УДППЗ «Укрпошта», то в якості цього показника приймається обсяг попиту (чи споживання) фінансових послуг у регіоні. Треба відзначити, що цей показник визначити важко, оскільки інформація у зведених звітних матеріалах з окремих видів фінансових послуг у розрізі регіонів, як правило, відсутня. Тому в даному дослідженні частка філій визначається за групами фінансових послуг регіону у вигляді доходів, одержаних від надання:

- нетрадиційних фінансових послуг ( $\Phi\Pi_n$ );
- нетрадиційних фінансових послуг і грошових переказів ( $\Phi\Pi_{нг}$ ):

$$\Phi\Pi_{нг} = \Phi\Pi_n + \Phi\Pi_r, \quad (4.1)$$

де  $\Phi\Pi_r$  – доходи від пересилання грошових переказів;

- нетрадиційних фінансових послуг, грошових переказів та виплати пенсій ( $\Phi\Pi_{нгп}$ ):

$$\Phi\Pi_{нгп} = \Phi\Pi_n + \Phi\Pi_r + \Phi\Pi_p, \quad (4.2)$$

де  $\Phi\Pi_p$  – доходи, що держуються за надання послуги з виплати пенсій.

Виплата пенсій включена до останньої групи фінансових послуг для оператора поштового зв'язку внаслідок того, що згідно з визначенням «фінансових послуг» у Законі „Про фінансові послуги” [68] – «фінансова послуга – це операція з фінансовими активами, що здійснюється в інтересах третіх осіб за власний рахунок або за рахунок цих осіб...». У даному випадку надання послуги «виплата пенсій» пенсіонерам проводиться в інтересах і за рахунок Пенсійного фонду України. У цьому випадку досліджується вплив на частку філій надання фінансових послуг у сегменті фінансових послуг підприємства, в першу чергу, – макроекономічних факторів.

Як макроекономічні (зовнішні) фактори, що впливають на обсяг фінансових послуг, обрані такі показники, як: чисельність населення, що визначає найбільшою мірою частку фінансових послуг у регіоні; величина доходу населення в регіоні за допомогою рівня середньої заробітної плати як основного показника, що характеризує можливості населення для придбання відповідних товарів і послуг (хоча він не зовсім точний, але ми вважаємо, що він якоюсь мірою відображає дохідність населення і публікується у статистичних документах).

На 80 % частка фінансових послуг визначається, як правило, цими основними макроекономічними показниками – чисельністю населення та дохідністю населення.

Внутрішніми факторами, що впливають на частку філій у наданні фінансових послуг є:

- наявність резерву виробничої потужності;
- можливість і доступність до розширення виробничих потужностей без суттєвих витрат;
- можливість (гнучкість) до перепрофілювання наявних потужностей або їх частини на виробництво і реалізацію інших товарів (послуг);
- своєчасність виявлення конкурентів (потенційних), існування перешкод для їх активного входження на ринок і відповідна величина таких витрат;
- стимул входження в ринок, як правило, це є «ціна»;
- можливість споживання з точки зору: відстані до пункту обслуговування, якості обслуговування і наявності взаємозамінних товарів (послуг); обмеженість у кількості видів послуг, що надаються;
- технічна оснащеність, технологічні та фінансові ресурси;
- наявність певних законодавчих та нормативних актів з обмеження та захисту господарюючого суб'єкта з реалізації відповідних послуг;
- дозволу на організацію та реалізацію відповідних послуг (ліцензії);
- стабільність наявності, розвитку відповідних послуг у ретроспективі (2-3 роки) і в динаміці.

Беручи до уваги той факт, що визначення попиту різних регіонів на окремі види фінансових послуг не є завданням офіційної статистики, підприємство може самостійно виконати оцінку частки філій у наданні фінансових послуг. Для вирішення цього завдання в роботі рекомендується використовувати метод розрахунку індексу купівельної спроможності [47].

Відповідно до цього методу поточна величина обсягу у наданні фінансових послуг (ФП<sub>р</sub>) філії оцінюється з урахуванням чисельності населення регіону, його дохідності, загальної суми фінансових послуг у регіоні. Для оцінки цієї величини у наданні фінансових послуг використовується наступна залежність [85]:

$$\text{ФП}_p = \text{ФП}(\alpha_n \cdot d_n + \alpha_d \cdot d_d + \alpha_{\text{фп}} \cdot d_{\text{фп}}), \quad (4.3)$$

де ФП<sub>р</sub> – величина обсягу у наданні фінансових послуг у регіоні;



ФП – загальна величина фінансових послуг підприємства як сегмента ринку у наданні фінансових послуг у цілому за групою досліджуваних регіонів, що входять до нього;

$\alpha_n$  – коефіцієнт вагомості населення в розвитку фінансових послуг;

$\alpha_d$  – коефіцієнт вагомості дохідності населення в розвитку фінансових послуг;

$\alpha_{фп}$  – коефіцієнт вагомості фінансових послуг у розвитку фінансових послуг регіону. Для розрахункових цілей приймаються універсальні значення коефіцієнтів вагомості:  $\alpha_n = 0,5$ ;  $\alpha_d = 0,3$ ;  $\alpha_{фп} = 0,2$ ;

$d_n$  – питома вага населення регіону в загальній чисельності досліджуваної групи регіонів визначається як:

$$d_n = \frac{N_p}{N}, \quad (4.4)$$

де  $N_p$  – чисельність населення регіону;

$N$  – загальна чисельність населення досліджуваної групи регіонів (країни);

$d_d$  – частка дохідності населення регіону за місяць у загальній сумі дохідності групи регіонів за місяць:

$$d_d = \frac{\overline{ЗП}_p \cdot N_p}{\overline{ЗП} \cdot N}, \quad (4.5)$$

де  $\overline{ЗП}_p$  – середньомісячна заробітна плата одного жителя за місяць в регіоні;

$\overline{ЗП}$  – середньомісячна заробітна плата одного жителя за місяць у досліджуваній групі регіонів;

$d_{фп}$  – частка фінансових послуг регіону за місяць у загальній сумі фінансових послуг у досліджуваній групі регіонів за місяць:

$$d_{фп} = \frac{\overline{ФП}_{1p} \cdot N_p}{\overline{ФП}_1 \cdot N}, \quad (4.6)$$

де  $\overline{ФП}_{1p}$  – середня величина фінансових послуг регіону на одного жителя за місяць;

$\overline{ФП}_1$  – середня величина фінансових послуг на одного жителя за місяць у досліджуваній групі регіонів.

Показники в дужках формули (4.3) визначають причини зміни позицій регіонів у загальній групі і їх сума називається індексом купівельної спроможності (ІКС) (частка філії у наданні фінансових послуг у сегменті фінансових послуг Укрпошти):

$$IKC_p = (\alpha_n \cdot d_n + \alpha_d \cdot d_d + \alpha_{фп} \cdot d_{фп}). \quad (4.7)$$

Якщо підставити в цей вираз формули (4.4, 4.5, 4.6), то одержимо:

$$IKC_p = \frac{H_p}{H} \left( \alpha_n + \alpha_d \cdot \frac{\overline{ЗП_p}}{\overline{ЗП}} + \alpha_{фп} \cdot \frac{\overline{ФП_{1p}}}{\overline{ФП_1}} \right). \quad (4.8)$$

У той самий час, цей показник визначає частку (місце) філії в загальному обсязі надаваних фінансових послуг або частку попиту (потреби) у фінансових послугах досліджуваного регіону в загальному обсязі послуг у групі регіонів.

Таким чином, поточний обсяг надаваних фінансових послуг у регіоні може бути розрахований за формулою:

$$ФП_p = ФП \cdot IKC_p, \quad (4.9)$$

де  $IKC_p$  – частка фінансових послуг у регіоні.

Проведено дослідження індексів купівельної спроможності (частки) філій підприємства "Укрпошта" за групами фінансових послуг у 2006-2008 рр. (за три роки). У Додатку Е наводяться вхідні дані для розрахунку індексу купівельної спроможності філій за фінансовими послугами у 2006 (табл. Е.1) і 2008 рр. (табл. Е.2), а саме: чисельність населення, дохідність населення, обсяг фінансових послуг за групами (тобто доходи від надання цих послуг).

На основі вхідних даних визначаються показники, що необхідні для розрахунку індексу купівельної спроможності (табл. 4.1):

- основні утворюючі будь-якого ринку – це макроекономічні показники:
  - а) індекси середньої заробітної плати в регіоні (купівельної спроможності населення) до середньої заробітної плати в країні;
  - б) частка чисельності населення в регіоні в загальній чисельності населення країни;
- індекс середнього рівня споживання фінансових послуг відповідної групи (доходів) в регіоні до середнього рівня їх споживання в УДППЗ "Укрпошта".

За формулою (4.8) за 2006-2008 рр. наводяться результати розрахунків частки філій у сегменті надання фінансових послуг підприємства для кожної групи фінансових послуг: нетрадиційні фінансові послуги; нетрадиційні фінансові послуги і грошові перекази; нетрадиційні фінансові послуги, грошові перекази і виплата пенсій (див. Додаток Е, табл. Е3, Е4).

Частка філій у наданні фінансових послуг підприємства „Укрпошта” за кожною групою послуг наводиться в табл. 4.2.

Таблиця 4.1

**Зміна індексів, що утворюють показники споживання фінансових послуг, по відношенню до середніх значень по Україні у цілому за 2006 і 2008 рр.**

Філії	2006 р.					2008 р.				
	Частка чисельності населення	Індекси до середньої по Україні				Частка чисельності населення	Індекси до середньої по Україні			
		середньої зарплати	Фінансові послуги				середньої зарплати	Фінансові послуги		
			нетрадиційні	нетрадиційні та перекази	пенсії			нетрадиційні	нетрадиційні та перекази	пенсії
Чернівецька	0,019	0,7867	0,7075	0,5792	1,0506	0,0196	0,7763	0,523	0,5245	1,1105
Волинська	0,022	0,7425	0,8614	0,7426	1,1095	0,0224	0,789	0,9335	0,9441	1,0901
Кіровоградська	0,023	0,7867	0,9711	0,958	1,1541	0,0222	0,7641	0,7848	0,6754	1,0309
Тернопільська	0,024	0,6983	0,9288	0,6339	1,1844	0,0237	0,727	0,9295	0,6699	1,1093
Херсонська	0,024	0,7684	1,2687	1,0957	1,1141	0,0238	0,7613	1,5564	1,2759	1,0901
Чернігівська	0,025	0,7588	1,0833	1,0265	1,3047	0,0243	0,7585	1,1257	1,0541	1,2336
Рівненська	0,025	0,853	1,3739	0,879	1,1599	0,0249	0,8433	1,1768	0,8713	1,081
Сумська	0,026	0,8232	1,0134	0,9139	1,0536	0,0256	0,8151	1,2694	1,0541	1,0184
Миколаївська	0,026	0,9173	0,5151	0,7507	0,7794	0,0259	0,8975	0,595	0,7249	0,7263
Закарпатська	0,027	0,8338	0,8056	0,684	0,9446	0,0269	0,8045	0,7451	0,6293	0,9042
Житомирська	0,028	0,7617	1,1931	1,1165	1,3012	0,028	0,7774	1,3416	1,1127	1,2631
Черкаська	0,029	0,8126	1,6915	1,1845	1,1428	0,0283	0,8078	1,7743	1,3358	1,0969
Хмельницька	0,029	0,7609	0,8307	0,7831	1,1538	0,029	0,7912	0,8603	0,8076	1,0905
Івано-Франківська	0,03	0,8866	0,7196	0,6528	1,1003	0,0299	0,8544	0,5886	0,5539	1,2842
Полтавська	0,033	0,9231	0,7075	0,9398	1,1852	0,327	0,9197	0,7614	0,9241	1,1183
Вінницька	0,036	0,7617	0,8101	0,9166	1,291	0,0359	0,7774	0,8176	0,812	1,1667
Київська	0,038	1,0163	1,6761	1,5071	1,3552	0,0374	1,0254	1,3619	1,2944	1,2605
Запорізька	0,040	1,048	0,8909	1,2191	1,0608	0,0396	1,0033	1,1169	1,1299	0,9646
АР Крим	0,042	0,9145	1,3245	1,4062	1,0524	0,0426	0,8909	1,2104	1,3442	1,0029
Луганська	0,051	0,9817	1,5407	1,3348	1,2428	0,0506	0,9795	1,5113	1,366	1,3145
Одеська	0,051	0,9279	0,6202	0,865	0,9219	0,0518	0,9042	0,5598	0,7938	0,8317
Львівська	0,055	0,8866	1,0013	0,6894	0,866	0,0554	0,8693	0,9013	0,6856	0,8223
Харківська	0,060	0,9356	0,9878	0,9703	0,9502	0,0603	0,9297	1,0383	1,0068	0,916
Дніпропетровська	0,073	1,0941	0,8505	1,0935	0,8435	0,0732	1,0387	1,0047	1,0002	0,7645
Донецька	0,098	1,1546	0,4509	0,9978	0,8813	0,0975	1,1157	0,5408	0,8448	0,8658
м. Севастопо-	0,008	0,9654	2,9006	2,4308	1,202	0,0082	0,954	2,5565	2,3073	1,1161

поль										
м. Київ	0,058	1,6609	1,3682	1,6651	0,9072	0,0599	1,7021	1,4073	1,5795	0,8924
Всього	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-
Середній показник		1041	0,1559	0,4076	1,4227		1806	0,2951	0,6208	2,3529

Таблиця 4.2

**Зміна частки філій у наданні фінансових послуг підприємства «Укрпошта»  
за 2006 і 2008 рр.**

Філії	Частка філій у наданні фінансових послуг у 2006 р., %			Частка філій у наданні фінансових послуг у 2008 р., %		
	нетрадиційні	нетрадиційні та перекази	нетрадиційні, перекази та пенсії	нетрадиційні	нетрадиційні та перекази	нетрадиційні, перекази та пенсії
Чернівецька	1,70	1,65	1,82	1,63	1,63	1,86
Волинська	1,99	1,94	2,08	2,04	2,05	2,11
Кіровоградська	2,62	2,62	2,69	1,98	1,93	2,09
Тернопільська	2,15	2,01	2,25	2,13	2,00	2,21
Херсонська	2,38	2,02	2,28	2,47	2,33	2,25
Чернігівська	2,35	2,33	2,44	2,30	2,27	2,36
Рівненська	2,59	2,34	2,46	2,47	2,31	2,41
Сумська	2,48	2,46	2,45	2,55	2,44	2,42
Миколаївська	2,32	2,44	2,44	2,28	2,35	2,36
Закарпатська	2,47	2,40	2,55	2,34	2,32	2,48
Житомирська	2,73	2,69	2,77	2,80	2,67	2,75
Черкаська	3,03	2,74	2,70	3,05	2,84	2,71
Хмельницька	2,62	2,63	2,79	2,64	2,61	2,77
Івано-Франківська	2,80	2,70	2,94	2,00	2,58	3,02
Полтавська	3,07	3,23	3,36	3,02	3,13	3,26
Вінницька	3,25	3,33	3,57	3,21	3,20	3,46
Київська область	4,26	4,13	3,87	4,04	3,99	3,96
Запорізька	3,99	4,25	4,10	4,03	4,00	3,91
АР Крим	4,42	4,49	4,16	4,30	4,42	4,12
Луганська	5,68	5,47	5,34	5,54	5,39	5,34
Одеська	4,71	4,98	4,99	4,57	4,81	4,85
Львівська	5,55	5,20	5,37	5,19	4,95	5,11
Харківська	5,96	5,94	5,88	5,94	5,90	5,79
Дніпропетровська	7,39	7,74	7,34	7,39	7,38	7,04
Донецька	8,72	9,80	9,51	9,28	9,78	9,82
Всього обл.	91,37	91,10	92,22	91,49	91,05	92,07
м. Севастополь	1,11	1,03	0,83	1,06	1,02	0,82
м. Київ	7,52	7,87	6,95	7,45	7,93	7,11
Всього, Україна	100	100	100	100	100	100

Розрахункові дані табл. 4.2 свідчать, що основна частка фінансових послуг надається в регіонах – понад 91 %. Має місце зростання фінансових послуг (крім нетрадиційних) у м. Київ за рахунок збільшення грошових переказів і виплати пенсій.

Основна частка понад 50 % (окрім м. Севастополь і Київ) сегмента ринку фінансових послуг з усіх груп створюється в 9-ти філіях із 25, а саме в таких регіонах, як Київська область, Запорізька область, АР Крим, Луганська, Харківська, Дніпропетровська, Донецька області, кожен з яких займає у спільному сегменті ринку фінансових послуг понад 4 %. Частка цих філій у спільному ринку складає відповідно в 2006 і 2008 рр.:

- |   |                      |
|---|----------------------|
| – за нетрадиційними фінансовими послугами                               | – 50,68 % і 50,28 %; |
| – за нетрадиційними фінансовими послугами і переказами                  | – 52 % і 50,68 %;    |
| – за нетрадиційними фінансовими послугами, переказами і виплатою пенсій | – 50,46 % і 49,94 %. |

На рис. 4.1 – 4.3 наведено у наочній формі зміни показників індексів купівельної спроможності фінансових послуг за відповідними групами у філіях УДППЗ «Укрпошта» за 2006 р. і 2008 р.

Наведені зміни за фінансовими послугами нетрадиційного характеру (рис. 4.1) характеризують, що частка чисельності населення за філіями майже не змінюється, внаслідок чого порядок філій за цим показником залишається стабільним, хоча необхідно зазначити, що сама чисельність населення за три роки скоротилася з 46640,0 тис. чол. до 46143,7 тис. чол., тобто зменшилася на 1,06 %.

Звичайно, зменшення чисельності населення як показника, що забезпечує потужність будь-якого ринку, не могло не відбитися на зміні ринку фінансових послуг у 2008 р. Ці зміни хоча і незначні, але відбулися в більшості філій.

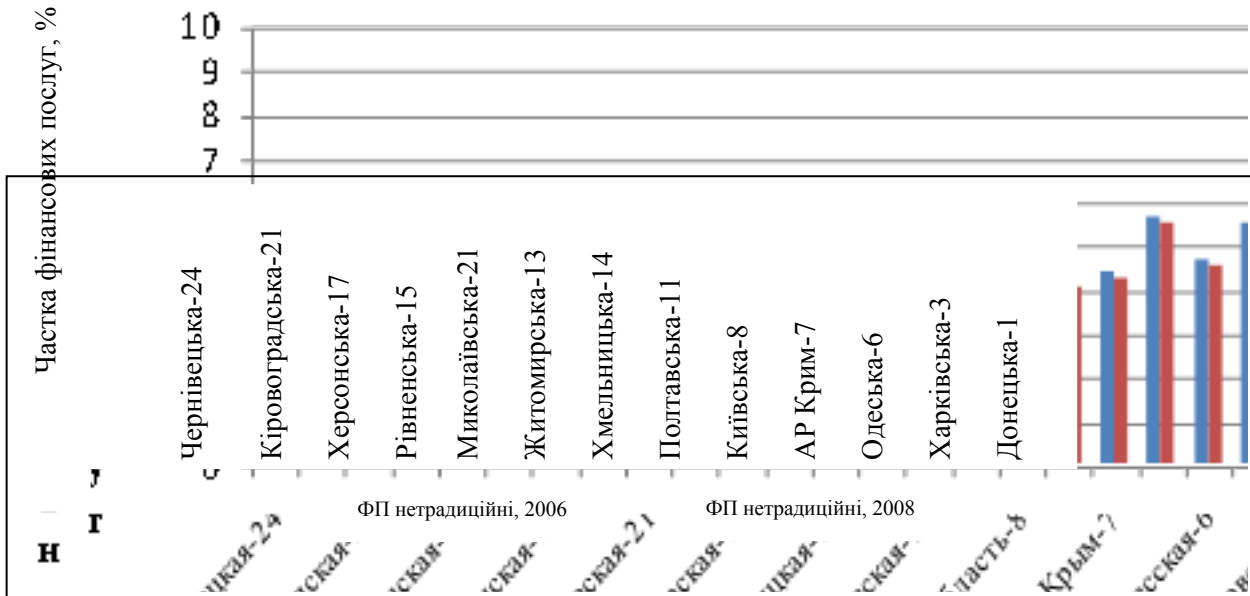
У результаті аналізу розподілу регіонів за купівельною спроможністю населення у 2008 р. виявлено зниження потенціалу надання нетрадиційних фінансових послуг (частки ринку) у таких регіонах, як Чернівецька, Кіровоградська, Чернігівська, Рівненська, Миколаївська, Закарпатська, Івано-Франківська, Полтавська, Вінницька, Київська область, АР Крим, Луганська, Одеська, Львівська, Харківська (15 регіонів із 27). Поліпшилось положення у Волинській, Херсонській, Сумській, Житомирській, Черкаській, Хмельницькій, Запорізькій, Дніпропетровській, Донецькій областях (рис. 4.1).

З точки зору споживання фінансових послуг нетрадиційного характеру вище за середню величину по країні мають такі регіони, як: Херсонська, Чернігівська, Рівненська, Сумська, Житомирська, Черкаська, Київська область, АР Крим, Луганська область.

Індекс купівельної спроможності (частка) фінансових послуг нетрадиційного характеру у філіях УДППЗ Укрпошта

ЮСЛУГ 1

характеру в філіях УДППЗ Укрпошта



Зміна складових індексу купівельної спроможності фінансових послуг нетрадиційного характеру у філіях УДППЗ Укрпошта

НАН СОВИХ 1

нетрадиційного характеру в філіях УДППЗ Укрпошта

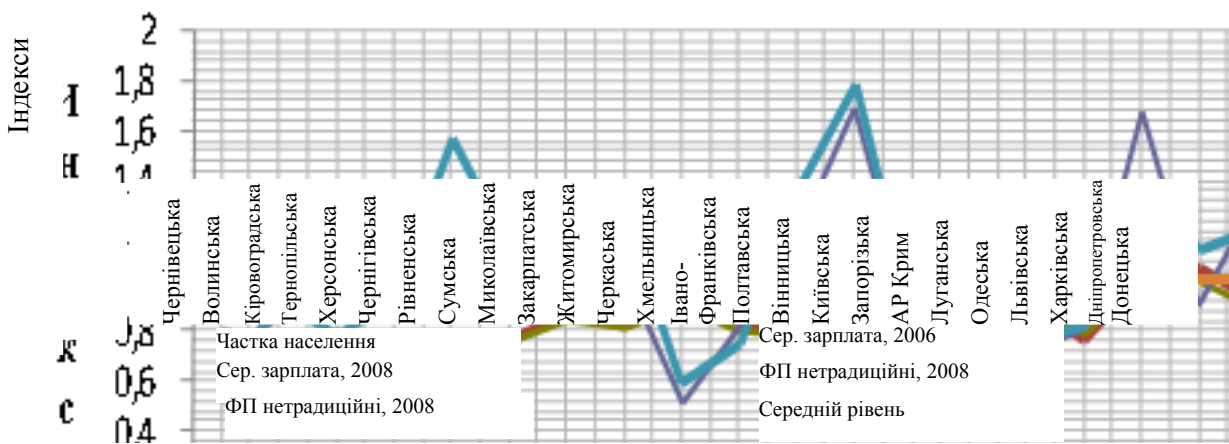


Рис. 4.1. Зміна індексу купівельної спроможності фінансових послуг нетрадиційного характеру у філіях УДППЗ «Укрпошта»

Індекс купівельної спроможності фінансових послуг нетрадиційного характеру та грошових переказів у філіях УДППЗ Укрпошта

### Індекс покупательної спроможності фінансових послуг нетрадиційного характеру та грошових переказів у філіях УДППЗ Укрпошта

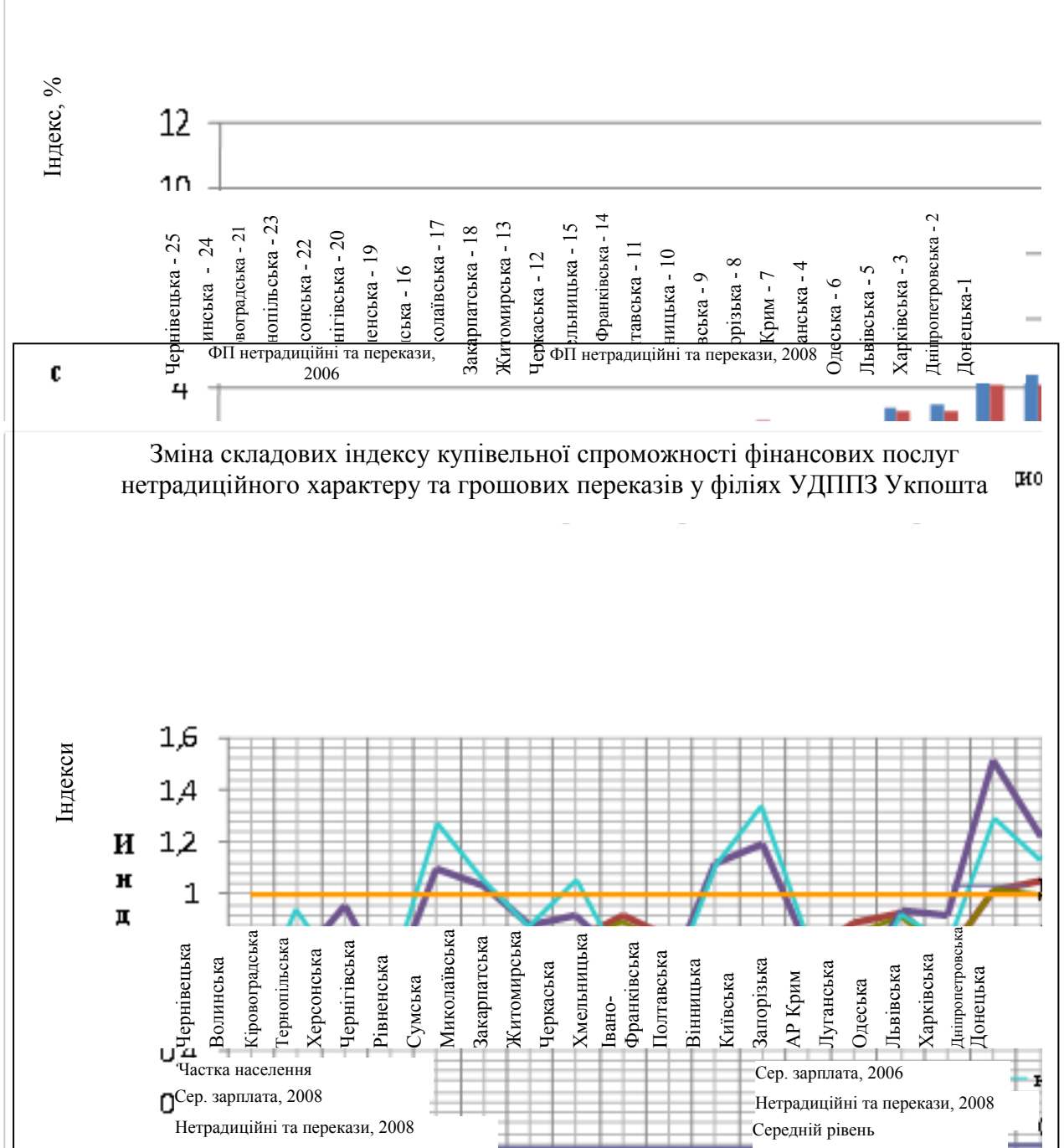
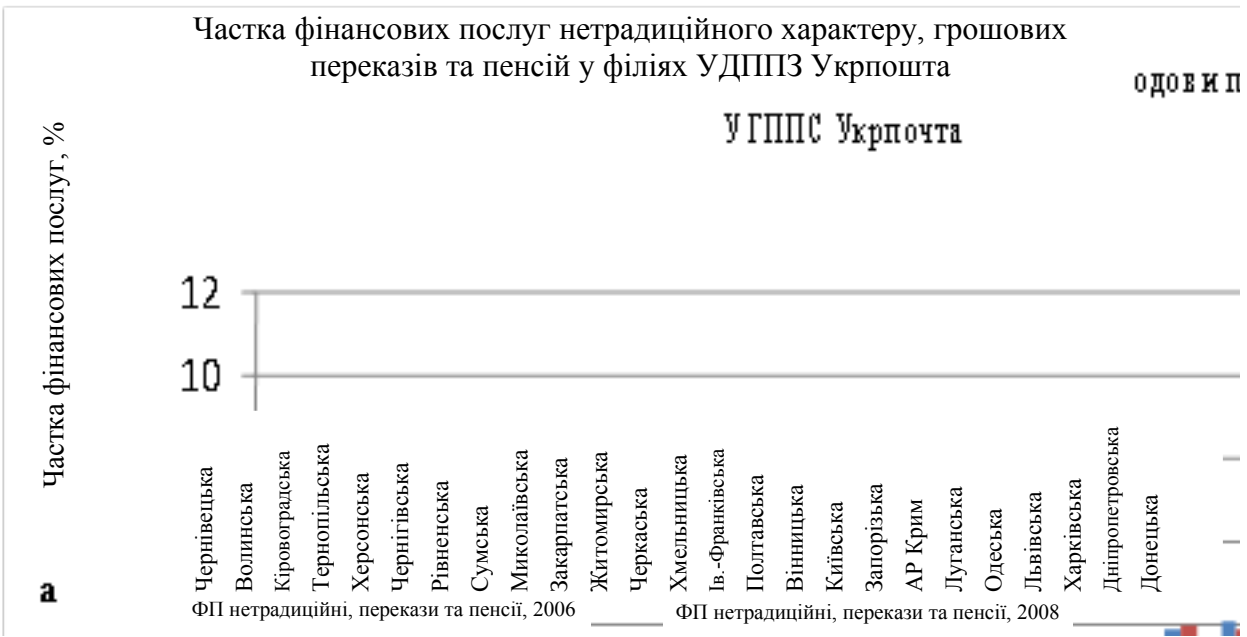
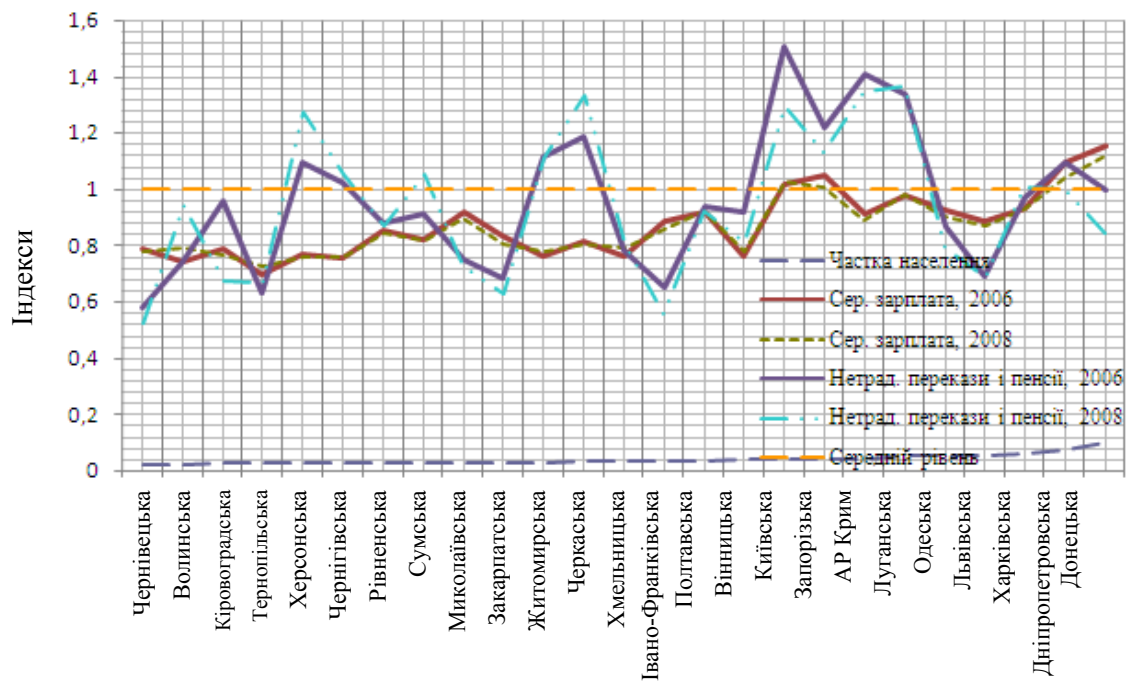


Рис. 4.2. Зміна індексу купівельної спроможності (частки) фінансових послуг нетрадиційного характеру та грошових переказів у філіях УДППЗ «Укрпошта»





**Зміна індексу купівельної спроможності фінансових послуг нетрадиційних, грошових переказів та пенсій у філіях УДППЗ Укрпошта**



**Рис. 4.3. Зміна індексу купівельної спроможності (частки) фінансових послуг нетрадиційного характеру, грошових переказів та пенсій у філіях УДППЗ «Укрпошта»**

За рахунок зміни (збільшення) дохідності населення поліпшили своє положення на ринку нетрадиційних фінансових послуг з точки зору споживання на одного жителя (хоча рівень споживання послуг нетрадиційного характеру залишився нижче за середній рівень) філії в таких областях, як (табл. 4.3): Волинська (з 1,611 до 2,779 грн. на рік); Миколаївська (з 0,963 до 2,108 грн. на рік); Хмельницька (з 1,554 до 3,047 грн. на рік); Полтавська (з 1,323 до 2,697 грн. на рік); Запорізька (з 1,667 (в 2006 р. – нижче за середній до 3,956 (це вище за середній рівень, який дорівнює 3,540)).

Незважаючи, що у Дніпропетровській і Донецькій областях рівень заробітної платні вищий за середній по країні і вони займають значну частку сегмента ринку, вони мають рівні споживання нетрадиційних послуг нижче за середній: Дніпропетровська – 1,591 у 2006 р. (середній показник дорівнює 1,871), а в 2008 р. підвищився до 3,558 (небагато вище за середній, що дорівнює 3,540); Донецька у 2006 р. мала рівень споживання нетрадиційних послуг 0,844 на жителя (за середнього рівня 1,871), а в 2008 р. рівень споживання дорівнював 1,915 (нижче за середній 3,540).

Таблиця 4.3

**Вплив зростання заробітної плати (купівельної спроможності населення) на споживання фінансових послуг нетрадиційного характеру**

Філії	Середній рівень прибутковості населення, грн. на міс.		Фінансові послуги на одного споживача (грн./1чол.) на рік	
	2006 р.	2008 р.	2006 р.	2008 р.
Волинь	773	1380	1,611	2,779
Миколаївська	995	1621	0,963	2,108
Хмельницька	792	1429	1,554	3,047
Вінницька	793	1404	1,516	2,895
Полтавська	961	1661	1,323	2,697
Запорізька	1091	1812	1,667	3,956
<b>Середній рівень по Україні:</b>	<b>1041</b>	<b>1806</b>	<b>1,871</b>	<b>3,540</b>

Найбільш високі частки ринку нетрадиційних фінансових послуг мають регіони з високою часткою чисельності населення і високим рівнем середньої зарплати. До таких відносяться регіони, що мають частки ринку вище 4 %, або близько 4 %: Київська область, Запорізька, АР Крим, Луганська, Одеська, Львівська, Харківська, Дніпропетровська, Донецька області. У цих районах частка чисельності населення понад 3,7 % (Київська область), до 9,8 % в Донецькій області (табл. 4.4).

**Філії, що мають частку ринку вище 4 %  
за нетрадиційними фінансовими послугами**

Філії	Частка ринку, %		Середня зарплата, грн.		Частка чисел. населення, %	
	2006 р.	2008 р.	2006 р.	2008 р.	2006 р.	2008 р.
Київська область	4,2	4,04	1058	1852	3,8	3,74
Запорізька	3,9	4,03	1091	1812	4,0	3,95
АР Крим	4,4	4,3	952	1609	4,2	4,3
Луганська	5,7	5,5	1022	1769	5,1	5,06
Одеська область	4,71	4,57	966	1663	5,1	5,18
Львівська	5,55	5,19	923	1570	5,5	5,53
Харківська	5,96	5,94	974	1679	6,02	5,94
Дніпропетровська	7,39	7,39	1139	1876	7,3	7,31
Донецька	8,72	9,28	1202	2015	9,8	9,75
Середнє значення	-	-	1041	1806	-	-

Потрібно зазначити, що підвищення частки філії з нетрадиційних фінансових послуг у 2008 році (рис. 4.1) в таких областях, як Волинська, Тернопільська, Херсонська, Чернігівська, Сумська, Миколаївська, Житомирська, Черкаська, Хмельницька, Полтавська, Запорізька, Харківська, Дніпропетровська, Донецька свідчить про активізацію їхньої роботи з третіми особами (комунальні служби, банки, організації мобільного зв'язку тощо).

При цьому потрібно сказати про недостатню роботу з третіми особами таких філій (рис. 4.1), як Чернівецька, Кіровоградська, Рівненська, Сумська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська область, АР Крим, Одеська, в яких знизився потенціал обслуговування цими послугами в 2008 р. (частка ринку нетрадиційних фінансових послуг зменшилась).

З точки зору частки ринку за фінансовими послугами, що включають нетрадиційні і перекази тільки в трьох регіонах (рис. 4.2), має місце підвищення потенціалу за наданням фінансових послуг (Херсонська, Черкаська, м. Київ), а отже в цих регіонах найактивніше здійснюють роботу по залученню споживачів для пересилання грошових переказів та надання нетрадиційних фінансових послуг (рис. 4.2). Незважаючи на зменшення частки ринку в 2008 р. залишаються найбільш вагомими на ринку фінансових послуг (понад 4 %) ті ж самі регіони, що і за нетрадиційними видами фінансових послуг, тобто – це Київська область, АР Крим, Запорізька, Луганська, Одеська, Львівська, Харківська, Дніпропетровська, Донецька області.

У цих регіонах основний вплив на обсяг споживання ринку чинить чисельність населення і рівень середньої зарплати. Ці показники найвищі в цих регіонах.

Інші регіони за три роки суттєво не змінили своєї частки на ринку фінансових послуг, вони мають рівні зарплати і чисельність населення менше середнього рівня в Україні (рис. 4.2).

Зміна ринку усіх фінансових послуг, включаючи нетрадиційні, перекази і виплату пенсій (рис. 4.3) свідчить про те, що протягом усіх трьох років рівень споживання послуг за рахунок виплати пенсій у більшій половині регіонів (18-

ти регіонах, що складає майже три чверті) вищий за середній рівень по усьому підприємству. Тобто в цих регіонах виплата пенсій здебільшого здійснюється операторами зв'язку.

У таких філіях, як Миколаївська, Одеська, Львівська, Дніпропетровська, Донецька рівень споживання цих послуг нижчий за середній, виходячи з чого можна припустити перехід за три роки більшої чисельності пенсіонерів до банку за послугою одержання пенсії.

Більш ніж 4 % внутрішнього ринку усіх фінансових послуг займають регіони, що мають вищий рівень середньої зарплати і частку чисельності населення. До них відносяться філії тих самих регіонів: Київська область, АР Крим, Запорізька, Луганська, Одеська Львівська, Харківська, Дніпропетровська, Донецька області.

Запропонована методика дослідження зміни місця на ринку фінансових послуг може бути застосована на рівні окремих філій в межах їхніх підрозділів, що дозволить більш ґрунтовно вирішувати питання про перерозподіл послуг і реформування організаційної структури філій і їх підрозділів.

Визначивши індекси купівельної спроможності за групами фінансових послуг можна на їх основі визначити обсяг продажу за досліджуваний період за окремим видом послуги цієї групи фінансових послуг, тобто:

$$\Phi\P_{ij} = \Phi\P_{j\text{гр}} \cdot (\text{ІКС})_{ij}, \quad (4.10)$$

де  $\Phi\P_{ij}$  – фінансова послуга, що входить до "j" групи фінансових послуг регіону;

$(\text{ІКС})_{ij}$  – частка споживання в регіоні за "j" групою фінансових послуг.

Крім того, використовуючи дані частки споживання за низку років можна визначити частку споживання на прогнозований період, використовуючи для цього метод екстраполяції (якщо ретроспективний період 5 і більше років) або індексний період (якщо ретроспективний метод 3-4 роки).

При використанні методу екстраполяції визначають рівняння тренду:

$$\text{ІКС}_j = f(t), \quad (4.11)$$

і, підставляючи в одержане рівняння час попередження  $(t + 1)$ ,  $(t + 2)$ , ...,  $(t + 1)$ , одержимо фінансові послуги "j" групи (чи окремих видів послуг цієї групи) на перспективний період.

Використовуючи індексний метод можна визначити частку ринку фінансових послуг наступного року за наявності даних мінімум за три роки:

$$\text{ІКС}_{\text{пл.}} = \sqrt{\text{ІКС}_{3(T)}/\text{ІКС}_1}, \quad (4.12)$$

де  $\text{ІКС}_{\text{пл.}}$  – частка ринку фінансових послуг у плановому періоді;

$IKC_{3(T)}$  – частка ринку фінансових послуг у третьому (поточному) році періоду, що аналізується;

$IKC_1$  – частка ринку фінансових послуг у першому році періоду, що аналізується.

Одержавши дані щодо прогнозування частки філії (її підрозділів), можна розподілити загальну величину фінансових послуг відповідної групи підприємства в цілому за окремими філіями, що передбачається на цей прогнозований період:

$$\Phi P_{PI} = \Phi P_{II} \cdot (IKC)_{PI}, \quad (4.13)$$

де  $\Phi P_{PI}$  – ємність (частка) філій у наданні фінансових послуг підприємства у прогнозованому періоді;

$\Phi P_{II}$  – загальна величина фінансових послуг підприємства на прогнозований період;

$(IKC)_{PI}$  – індекс купівельної спроможності регіону у прогнозованому періоді.

Інформація про обсяг філій з надання фінансових послуг у сегменті підприємства (за групами або окремими видами) є важливою в умовах ринкової економіки для самого підприємства, а також для органів державного управління, оскільки допомагає приймати обґрунтовані рішення про напрям і перерозподіл потоку фінансових послуг відповідної групи і розробку заходів щодо активізації їх в операторах зв'язку.

В ході дослідження оцінки частки філій в наданні фінансових послуг підприємства визначаються тенденції зміни купівельної спроможності за окремими регіонами і фактори, які викликають ці зміни.

На основі одержаних даних дослідження зміни купівельної спроможності фінансових послуг з окремих філій (підрозділів, видів послуг) є можливість використовувати їх для розробки прогнозу обсягу ринку конкретного виду фінансових послуг у регіоні, філії і її підрозділах.

Одержані результати можуть бути використані при виборі стратегічних напрямів географічного розвитку надання фінансових послуг у філіях підприємства "Укрпошта". У разі потреби можлива подальша деталізація оцінок частки філій в наданні фінансових послуг підприємства за окремими групами (видами) фінансових послуг з метою їх подальшого розповсюдження в населених пунктах кожного регіону.

#### **4.2. Вплив доступності населення до операторів зв'язку на споживання та розвиток фінансових послуг поштової сфери**

Доступність послуг визначає гарантії надання необхідного обсягу послуг для груп споживачів і можливість обслуговування нових споживачів. Критерій доступності послуг диференціюється залежно від категорії населення і відбиває відповідність платоспроможного попиту, вартості послуг і якості обслуговування послугами зв'язку у відповідному регіоні.

Доступність населення до операторів зв'язку, як правило, визначається двома показниками: чисельністю населення на один пункт зв'язку і площею обслуговування. У цьому дослідженні враховується перший показник.

Доступність населення на один пункт зв'язку розраховується в міській, сільській місцевості і в цілому по країні за формулою:

$$D_{ст} = N_{нас}/N_{пункт}, \quad (4.14)$$

де  $D_{ст}$  – доступність населення до одного пункту зв'язку;

$N_{нас}$  – кількість населення (в місті, селі, у цілому по країні);

$N_{пункт}$  – кількість пунктів зв'язку (в місті, селі, у цілому по країні).

Потрібно зазначити, що за останні роки кількість об'єктів поштового зв'язку в Україні має тенденцію до зменшення, що впливає на погіршення показників доступності (кількість населення на один об'єкт). Крім того, близько 75 % об'єктів зв'язку знаходяться у сільській місцевості.

Дані з доступності до об'єктів зв'язку та споживання фінансових послуг на одного жителя в міській і сільській місцевості і в цілому по регіону наведено у табл. 4.5.

Таблиця 4.5

#### Показники доступності населення і споживання фінансових послуг

Філії	Доступність населення, чол./1 пункт			Споживання ФП на 1 жителя, грн./чол.			Чисельність пенсіонерів, тис.чол.	пенс.,% Питома вага
	Всього у філії:	у т.ч.:		нетрадиційні	нетрадиційні перекази	пенсії перекази, нетрадиційні,		
		місто	село					
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Херсонська	1585	7109	1232	1,52	5,36	19,02	218,474	19,51
Чернігівська	1830	6594	876	1,61	5,02	22,25	292,692	25,3
Полтавська	1967	7158	911	1,59	4,6	20,23	361,902	23,43
Кіровоградська	2004	7829	928	1,88	4,69	19,7	234,186	22,15
Вінницька	2046	7867	1224	2,32	4,48	22,04	400,075	23,66
Житомирська	2122	6587	1124	1,51	3,23	22,22	302,876	22,92
Черкаська	2126	8387	1116	1,67	5,79	19,51	272,152	20,42
Волинська	2143	8419	1219	1,35	3,63	18,94	214,156	20,6
Хмельницька	2148	8061	1184	3,14	3,71	19,8	307,377	22,51
Сумська	2149	7563	902	1,82	4,47	17,99	244,136	20,08
Тернопільська	2188	6634	1461	2,88	3,1	20,22	262,262	23,69

Київська	2361	7990	1165	1,87	7,37	23,14	397,729	22,66
Рівненська	2558	9012	1568	0,96	4,28	19,8	231,114	20,01
Миколаївська	2584	9799	1037	1,16	3,67	13,31	191,21	15,75

Закінчення табл. 4.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ів.-Франківська	2780	7311	1913	1,32	3,19	18,79	302,729	23,53
Чернівецька	2896	9433	1962	2,57	2,84	17,94	185,019	20,4
Запорізька	3177	8812	1046	1,9	5,97	18,11	373,262	20,17
Одеська	3259	8271	1511	1,8	4,31	15,74	456,625	19,09
Закарпатська	3275	8003	2438	1,85	3,35	16,13	205,09	16,48
Львівська	3380	7897	1829	2,29	3,37	14,79	480,982	18,71
АР Крим	3422	6693	1887	1,43	4,92	17,97	349,924	17,68
Харківська	3425	8554	1048	3,16	4,75	16,22	530,052	18,83
Луганськ	3924	5607	931	2,03	6,53	21,22	542,209	22,7
Дніпропетровська	4609	9156	1326	1,32	5,35	14,4	526,652	15,36
Донецька	4915	7112	1273	2,48	4,92	10,16	797,153	17,36
Середнє значення	2754,9	7808	1324,4	1,87	4,89	17,63	346,41	20,49

На рис. 4.4 – 4.6 наведено наочно результати впливу показників доступності на споживання фінансових послуг за філіями УДППЗ "Укрпошта" за 2007 р.

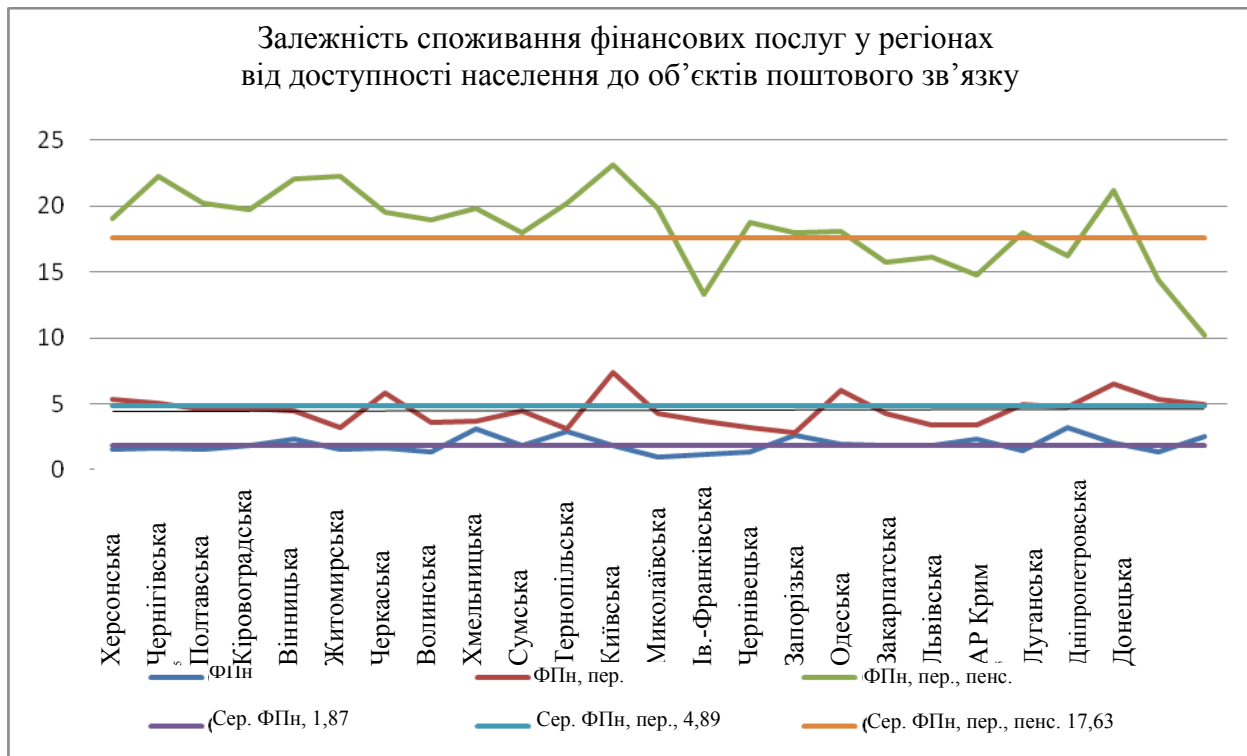


Рис. 4.4. Залежність споживання фінансових послуг у регіонах від загальної доступності населення до пунктів зв'язку

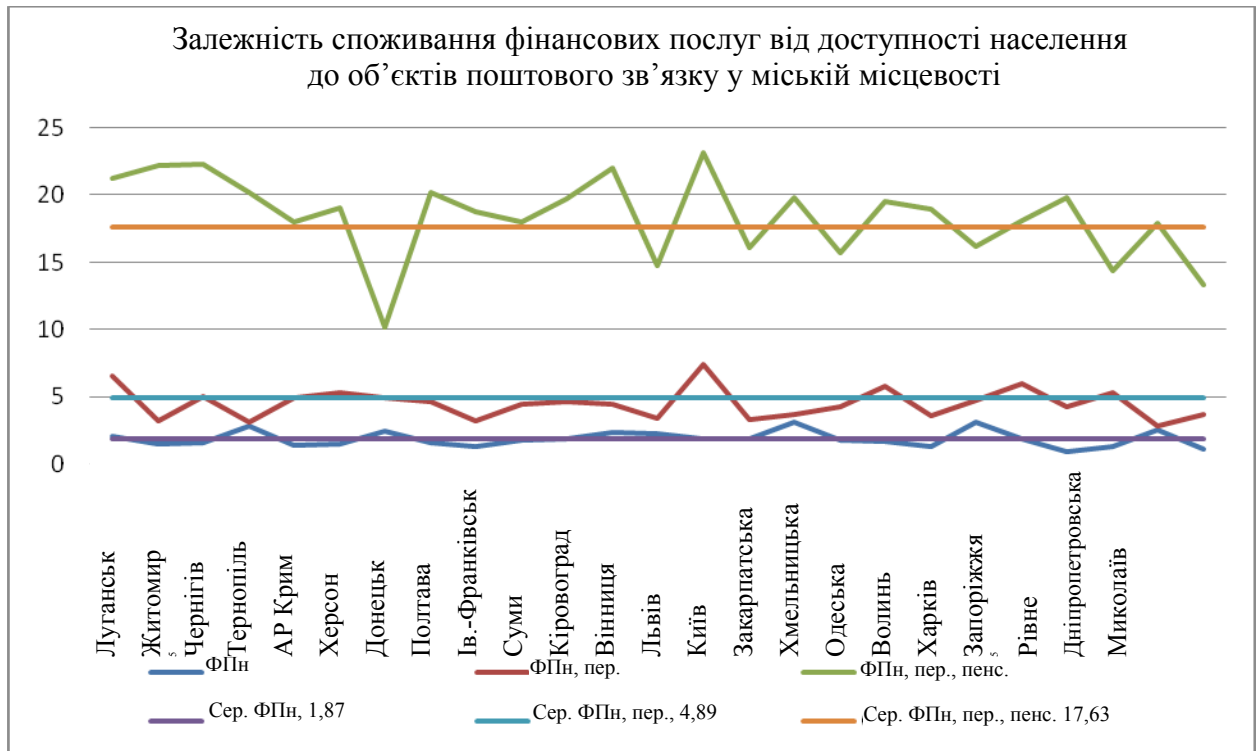


Рис. 4.5. Залежність споживання фінансових послуг у регіонах від доступності населення до пунктів зв'язку у місті

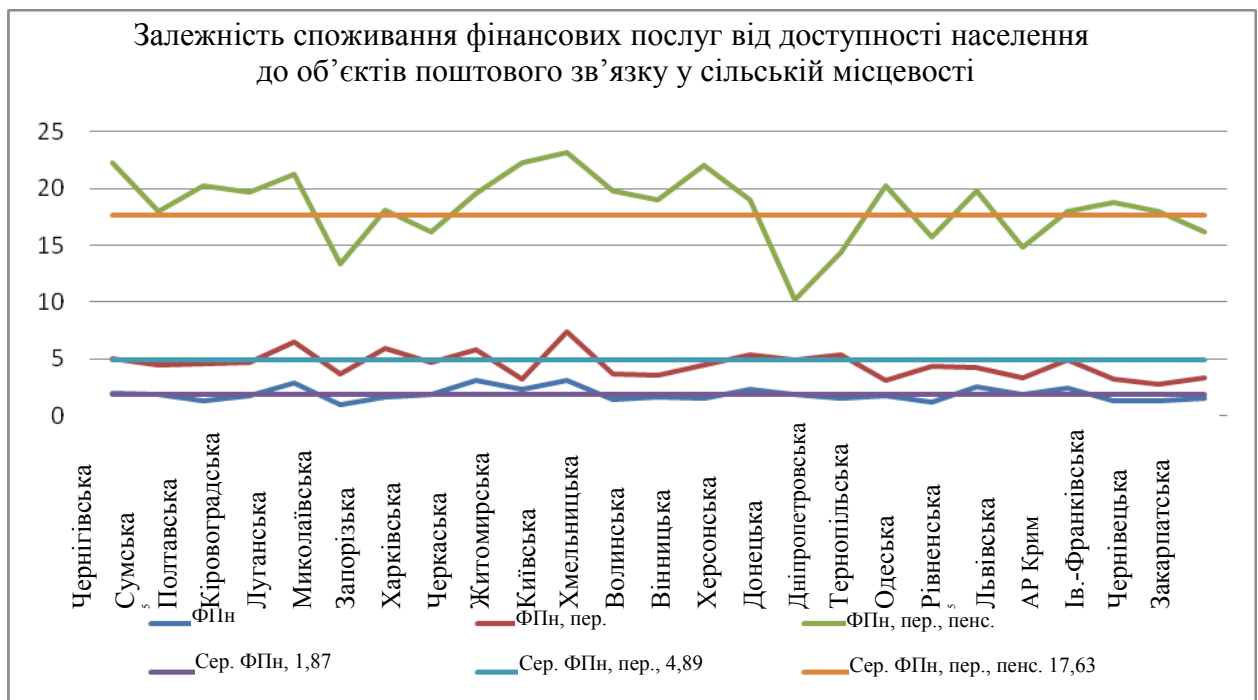




Рис. 4.6. Залежність споживання фінансових послуг у регіонах від доступності населення до пунктів зв'язку у сільській місцевості

Як показують залежності попиту на фінансові послуги від такого важливого показника якості обслуговування (особливо для операторів зв'язку), як загальну доступність до операторів зв'язку, то можна помітити (табл. 4.5, рис. 4.4), що найбільш високий рівень споживання фінансових послуг має місце в регіонах де чисельність населення на один пункт зв'язку менше середньої величини цього показника. Особливо це впливає на величину попиту на такі групи фінансових послуг, як нетрадиційні і перекази, нетрадиційні, перекази і пенсії. Меншою мірою впливає доступність на показник споживання нетрадиційних фінансових послуг.

Проведений аналіз показує можливість збільшення фінансових послуг за окремими видами за рахунок підвищення доступності до пунктів зв'язку (враховуючи що загальна чисельність населення падає), так через погіршення доступності (тобто збільшення кількості населення на один пункт, а, отже, і радіуса обслуговування) відбувається зменшення попиту на фінансові послуги в таких регіонах, як Чернівецька, Запорізька, Одеська, Закарпатська, Львівська, АР Крим, Харківська, Луганська Дніпропетровська, Донецька області. У цих регіонах зменшується і співвідношення між доступністю в міській і сільській місцевостях, тобто очевидно, що в сільській місцевості ще більше погіршується показник доступності.

Що стосується впливу доступності населення до пунктів зв'язку в міській місцевості (середня доступність дорівнює 7808) на споживання фінансових послуг, то тут можна зазначити, що споживання послуг має майже таку ж саму закономірність. Доступність менше середньої величини мають тільки об'єкти зв'язку в 9 областях – Луганській, Житомирській, Чернігівській, Тернопільській, АР Крим, Херсонській, Донецькій, Івано-Франківській, Сумській (тобто 25 % усіх регіонів). З цих регіонів тільки АР Крим, Луганська, Донецька області у загальному обсязі фінансових послуг складають: за нетрадиційними – 19,12 %; за нетрадиційними і переказами – 19,59 %; за нетрадиційними, переказами і виплатами пенсій – 19,28 %.

Середня величина доступності у сільській місцевості 1323 жителя на один пункт зв'язку. Потрібно зазначити, що найбільше число регіонів за наданням фінансових послуг (16 регіонів) мають доступність нижче за середню. До таких регіонів відноситься Чернігівська, Сумська, Полтавська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Запорізька, Харківська, Житомирська, Київська, Хмельницька, Волинська, Вінницька, Херсонська, Донецька області. У цих регіонах найбільший обсяг фінансових послуг, що надаються, і в спільному сегменті вони складають близько 57 %.

Дані табл. 4.6 свідчать про суттєвий вплив на споживання (попит) фінансових послуг доступності населення до пунктів зв'язку.

За загальної доступності нижче середньої (2788) близько 40 % сегмента фінансових послуг створює 15 регіонів. Це такі: Херсонська, Чернігівська,

Полтавська, Кіровоградська, Вінницька, Житомирська, Черкаська, Волинська, Хмельницька, Сумська, Тернопільська, Київська, Рівненська, Миколаївська, Івано-Франківська області.

**Вплив доступності населення до пунктів зв'язку на частку фінансових послуг філій  
у сегменті ринку фінансових послуг**

Регіони з доступністю вище середньої					Регіони з доступністю менше за середню					Регіони з доступністю вище середньої				
Загальна середня доступність 2788					Серед. доступність у міській місцевості 7808					Серед. доступність у сільській місцевості 1323				
Регіон	Частка фінансових послуг (ФП)				Регіон	Частка фінансових послуг (ФП)				Регіон	Частка фінансових послуг (ФП)			
	ФП н	ФП (н+пер)	ФП (н+пер.+пенс)	Дост. чол./1п.з		ФП н	ФП (н+пер)	ФП (н+пер.+пенс)	Дост. чол./1п.з		ФП н	ФП (н+пер)	ФП (н+пер.+пенс)	Дост. чол./1 п.з.
Херсонська	2,47	2,33	2,25	1585	Луганська	5,54	5,39	5,34	5607	Чернігівська	2,30	2,27	2,36	876
Чернігівська	2,30	2,27	2,36	1830	Житомирська	2,80	2,67	2,75	6587	Сумська	2,55	2,44	2,42	902
Полтавська	3,02	3,13	3,26	1967	Чернігівська	2,30	2,27	2,36	6594	Полтавська	3,02	3,13	3,26	911
Кіровоградська	2,04	2,05	2,11	2004	Тернопільська	2,13	2,00	2,21	6634	Кіровоградська	2,04	2,05	2,11	928
Вінницька	3,21	3,20	3,46	2046	АР Крим	4,30	4,42	4,12	6693	Луганська	5,54	5,39	5,34	931
Житомирська	2,80	2,67	2,75	2122	Херсонська	2,47	2,33	2,25	7109	Миколаївська	2,28	2,35	2,63	1037
Черкаська	3,09	2,84	2,71	2126	Донецька	9,28	9,78	9,82	7112	Запорізька	4,03	4,00	3,91	1046
Волинська	1,98	1,93	2,09	2143	Полтавська	3,02	3,13	3,26	7158	Харківська	5,94	5,90	5,79	1048
Хмельницька	2,64	2,61	2,77	2148	Ів.-Франківська	2,60	2,58	3,02	7311	Черкаська	3,09	2,84	2,71	1116
Сумська	2,55	2,44	2,42	2149	Сумська	2,55	2,44	2,42	7563	Житомирська	2,80	2,67	2,75	1124
Тернопільська	2,13	2,00	2,21	2188		36,99	37,0	37,55		Київська	4,04	3,99	3,96	1165
Київська	4,04	3,99	3,96	2361						Хмельницька	2,64	2,61	2,77	1184
Рівненська	2,47	2,31	2,41	2558						Волинська	1,98	1,93	2,09	1219
Миколаївська	2,28	2,35	2,36	2584						Вінницька	3,21	3,20	3,64	1224
Ів.-Франківська	2,60	2,58	3,02	2780						Херсонська	2,47	2,33	2,25	1232
	39,62	38,7	40,12							Донецька	9,28	9,78	9,82	1273
											57,21	56,8	57,36	

При цьому потрібно зазначити, що при поліпшенні доступності в міській місцевості до цієї групи регіонів додається Луганська, Донецька області і АР Крим. Всього за рахунок кращої доступності в міській місцевості обсяг фінансових послуг у 37 % створюють 9 регіонів (Луганська, Житомирська, Чернігівська, Тернопільська, АР Крим, Херсонська, Донецька, Івано-Франківська, Сумська області).

Кращу доступність у сільській місцевості забезпечує 16 регіонів (із 25) – понад 57 % ринку фінансових послуг.

Виходячи з цього, впливає, що при організації роботи підприємства "Укрпошта", незважаючи на зменшення загальної чисельності населення необхідно вирішувати питання поліпшення доступності населення в міській і сільській місцевостях – хоча б за рахунок збільшення рухомих об'єктів зв'язку, зробивши їх умовно постійно діючими протягом двох-трьох разів на тиждень у віддаленій місцевості.

#### **4.3. Вплив ІК-технологій на споживання і розвиток фінансових послуг поштового зв'язку**

Наприкінці ХХ ст. світова цивілізація стала на шлях створення інформаційного суспільства, в якому зв'язок та інформатика набувають особливого значення. При цьому характер НТП, впровадження інформаційних технологій в обладнання передачі, обробки і комунікації повідомлень обумовлюють проникнення у системи зв'язку інформаційних мереж та програм-новообчислювальних засобів. З іншого боку, функціонування останніх неможливо без електрозв'язку. Таким чином, відбулося злиття, тобто конвергенція зв'язку та інформатики. У зв'язку з цим Міжнародний союз електрозв'язку (МСЕ) прийняв рішення про уведення єдиного поняття „інфокомунікації” (ІК), що в перекладі з англійської (*infocomm*) означає „інформаційно-телекомунікаційне” [5]. Конвергенція зв'язку та інформатики обумовлена загальними (схожими) ознаками діяльності та науковими основами перспектив їхнього розвитку. На думку багатьох спеціалістів, зв'язок та інформатика в наступному десятиріччі зазнаватимуть суттєвих змін і трансформації, зміниться і взаємодія цих сфер, домінуватимуть інфокомунікаційні послуги, тобто послуги зв'язку з використанням інформаційних технологій [105].

В процесі переходу світового суспільства до інформаційного відбувається зміна самого поняття „інформація” та підвищується її роль у суспільстві, збільшується попит на інфокомунікаційні послуги. За даними МСЕ, у середньому тільки за останні роки ХХ ст. доходи від надання послуг інформаційного сектора (ІК-сектор) склали 5,3 % валового світового продукту, при цьому 58 % припадає на електрозв'язок (із них 44 % – послуги, 14 % виробництво обладнання) та 42 % – на інформатизацію (16 % – обладнання, 8 % – програмне забезпечення, 18 % – послуги). Розвиток інфокомунікацій у світі характеризується наступним:

– послуги телефонного (стаціонарного) зв'язку зростають щорічно на 5 – 7 % і складають у грошовому вимірі 60 % інфокомунікаційного ринку (ІК-ринку);

– послуги мобільного зв'язку за останні роки у низці країн зростають зі швидкістю 80 – 90 %, у період до 2015 р. середні темпи приросту складуть 11-12 %. Мобільний зв'язок складає близько 20 % ІК-ринку;

– мережа Інтернет виникла близько 40 років тому, але частка її послуг складає вже близько 10 % ІК-ринку. За останні роки у низці країн кількість хостів за рік збільшується майже вдвічі. В період до 2015 р. середні темпи приросту кількості користувачів Інтернету складуть 30 – 33 %, що свідчить про зростання попиту на послуги інформаційної інфраструктури з боку користувачів на етапі становлення інформаційної індустрії сучасного суспільства [104].

Національна ІК-сфера вже сьогодні займає гідне місце на світовому ринку інфокомунікацій. Так, за даними МСЕ, Україна увійшла до переліку країн з високим індексом розвитку ІКТ. Новий індекс ІКТ (індекс цифрової можливості – *Digital Opportunity Index. IDI*) порівнює успіхи в розвитку інфокомунікаційних технологій у 154 країнах за п'ятирічний період (2002 – 2007 рр.). Індекс зводить 11 показників, що стосуються доступу до ІКТ, їх використання, кількості домогосподарств, що мають комп'ютер, чисельності Інтернет-користувачів і рівня писемності, до єдиного критерію, за яким здійснюється порівняльний аналіз на глобальному, регіональному і національному рівнях (довідка УНІАН) [203]. Україна одержала індекс розвитку ІКТ 3,41 – 5,25 та посіла 51-ше місце серед 154 країн світу [203]. Маючи абсолютну величину індексу розвитку – 3,80, Україна випередила Білорусь (3,76), Молдову (3,3) і Казахстан (3,25).

За п'ять років країна піднялась на вісім позицій: в 2002 р. вона була на 59-му місці з індексом 2,50. Лідирує в рейтингу Швеція. Далі слідують: Корея, Данія, Нідерланди, Ісландія, Норвегія та інші, переважно з високим рівнем доходу країни Європи, Азії та Північної Америки.

За даними МСЕ найбільший прогрес досягнуто у доступі до ІКТ. Цей показник охоплює рівні проникнення фіксованої і рухомої телефонії, смуги пропускання Інтернету і чисельність домогосподарств, що мають комп'ютер та Інтернет-доступ. Станом на кінець 2008 р. кількість абонентів стільникового зв'язку в світі більш як втричі перевищила чисельність абонентів фіксованого зв'язку. При цьому дві третини з них проживають в країнах, що розвиваються, тоді як у 2002 р. їх було менше половини.

Отже, еволюційні процеси в області інфокомунікацій, що виявляються у неухильному підвищенні ефективності й якості, розширенні можливостей на базі втілення нових технологій, високі темпи розвитку національної ІК-сфери, обумовлюють необхідність визначення впливу ємності національного ІК-ринку на розвиток та впровадження нових послуг, а саме фінансових послуг у поштовому зв'язку.

В табл. 4.7 наведено дані розвитку ІК-послуг та споживання фінансових послуг у регіонах України.

Таблиця 4.7

## ІК-технології та фінансові послуги у регіонах України

	ІК-послуги грн./чол.	Фін. послуги, грн./чол.			Частка ринку фін. послуг, %		
		нетрад.	нетрад., перек.	нетрад., перек., пенс.	нетрад.	нетрад. перек.	нетрад., перек., пенс.
Івано-Франківська	21,37	1,35	3,19	18,79	2,00	2,58	3,02
Рівненська	21,43	1,32	4,6	20,23	2,47	2,31	2,41
Хмельницька	21,57	1,55	3,83	19,7	2,64	2,61	2,77
Тернопільська	21,72	1,74	3,1	20,22	2,13	2,00	2,21
Закарпатська	21,8	1,51	3,35	16,13	2,34	2,32	2,48
Кіровоградська	21,85	1,82	4,69	19,7	1,98	1,93	2,09
Волинська	23,19	1,61	3,63	18,94	2,04	2,05	2,11
Сумська	23,3	1,9	4,47	17,99	2,55	2,44	2,42
Луганська	23,65	2,88	6,53	21,22	5,54	5,39	5,34
Чернівецька	25,77	1,32	2,83	17,94	1,63	1,63	1,86
Полтавська	26,63	1,32	4,6	20,23	3,02	3,13	3,26
Запорізька	31,33	1,67	5,96	18,11	4,03	4,00	3,91
АР Крим	32,43	2,48	6,88	17,97	4,30	4,42	4,12
Миколаївська	33,57	0,96	3,67	13,31	2,28	2,35	2,36
Херсонська	33,6	2,37	5,36	19,02	2,47	2,33	2,25
Львівська	34,45	1,87	3,37	14,78	5,19	4,95	5,11
Донецька	34,74	0,84	4,88	15,04	9,28	9,78	9,82
Дніпропетровська	37,49	1,59	5,35	14,4	7,39	7,38	7,04
Харківська	38,43	1,85	4,75	16,22	5,94	5,90	5,79
Одеська	53,17	1,16	4,31	15,74	4,57	4,81	4,85
<i>Всього 1</i>					<i>75,93</i>	<i>76,13</i>	<i>76,98</i>
Вінницька	63,07	1,52	4,48	22,04	3,21	3,2	3,46
Київська	64,34	3,14	7,37	23,14	4,04	3,99	3,96
Житомирська	64,35	2,23	5,46	22,21	2,8	2,67	2,75
Черкаська	65,96	3,16	5,79	19,51	3,09	2,84	2,71
Чернігівська	66,5	2,03	5,02	22,27	2,3	2,27	2,36
<i>Всього 2</i>					<i>15,44</i>	<i>14,97</i>	<i>15,24</i>
Всього філії							
м. Київ	388,88	2,56	8,14	15,49	7,52	7,87	6,95
м. Севастополь	41,01	5,43	11,94	20,52	1,11	1,03	0,83
<i>Всього 3</i>					<i>8,63</i>	<i>8,90</i>	<i>7,78</i>
Всього 2+3					24,07	23,87	23,02
<b>Серед. значення</b>	<b>57,52</b>	1,87	4,89	17,67			

Як впливає з табл. 4.7, особливо розвинена мережа ІК-технологій у Вінницькій, Київській, Житомирській, Черкаській та Чернігівській областях, де попит на ІК-послуги перевищує середнє значення по Україні (57,52 грн.). Що стосується залежності споживання фінансових послуг (від використання ІК-

технологій, рис. 4.7), то тут слід зазначити дуже слабку залежність, а відповідно, і слабкий розвиток, і впровадження цих технологій в операторах поштового зв'язку, але як свідчать дані Вінницької, Київської, Житомирської, Черкаської та Чернігівської областей (не враховуючи м. Київ), де обсяг послуг ІК-технологій на одного жителя більше середнього значення по Україні (57,52 грн./жит.), спостерігається зростання попиту і на фінансові послуги. Частка у сегменті фінансових послуг цих областей складає одну шосту частку усього ринку: за нетрадиційними – 15,44 %; за нетрадиційними та переказами – 14,97 %; за нетрадиційними, переказами та пенсіями – 15,24 %.

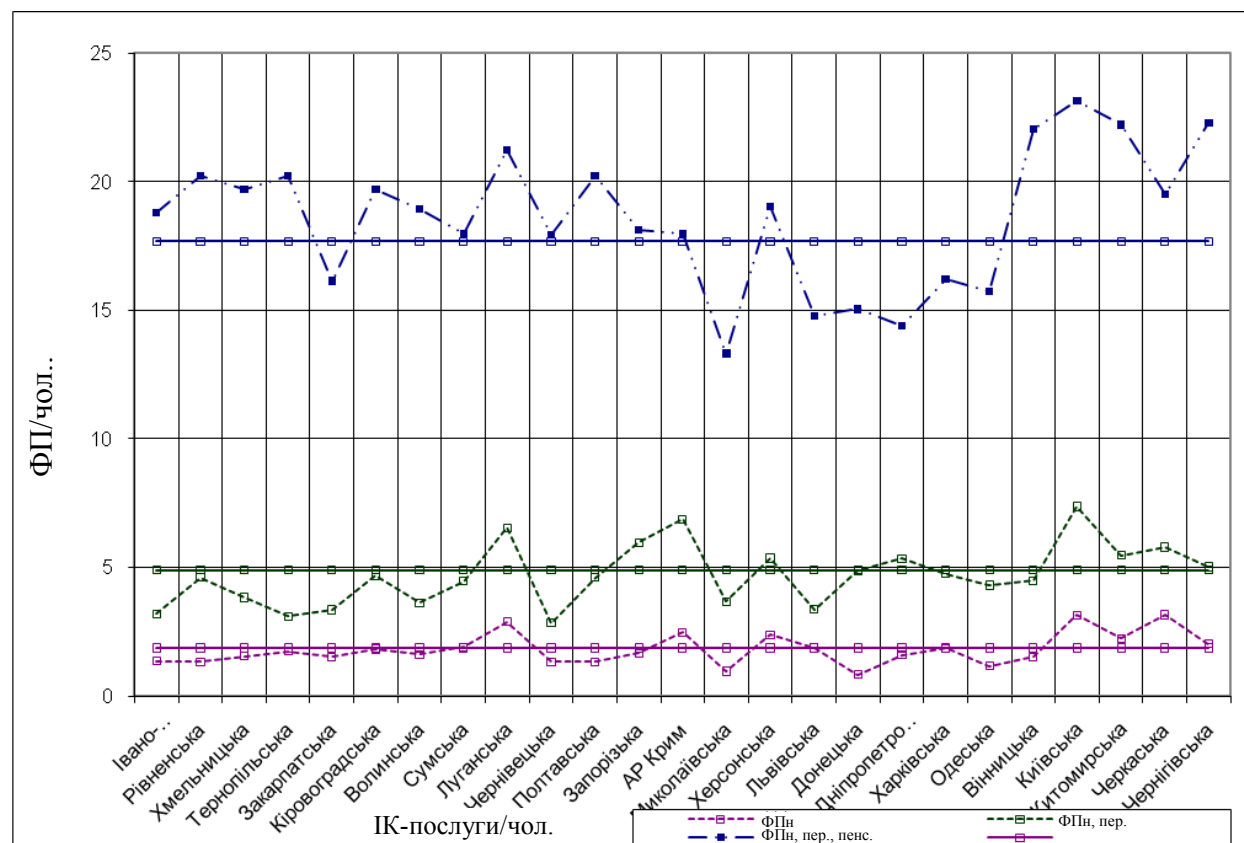


Рис. 4.7. Залежність споживання фінансових послуг від розвитку ІК-технологій

Таким чином, дослідження формування ринку фінансових послуг виявило не тільки його залежність від макроекономічних параметрів, таких як чисельність працівників, дохідність населення, а також від таких внутрішніх факторів, як доступність до пунктів зв'язку та розвиток і впровадження інфокомунікаційних технологій в мережі поштового зв'язку, а саме від наявності ПК та відкриття пунктів колективного доступу, ізольованих або у складі відділень зв'язку, банкоматів.

## Висновки до четвертого розділу

У монографії проведено дослідження формування і розвитку сегмента фінансових послуг поштової сфери підприємства за 2006-2008 рр. (за три роки).

Обґрунтовано та запропоновано методичний підхід для визначення частки кожної філії у сегменті фінансових послуг підприємства (за їх видами: нетрадиційні; нетрадиційні і грошові перекази; нетрадиційні, грошові перекази і виплата пенсій) залежно від макроекономічних показників – чисельності населення і його дохідності.

Як показали дослідження, основну частку фінансових послуг з усіх видів (понад 50 %) створюють у підприємстві такі філії, як Київська область, АР Крим, Запорізька, Луганська, Одеська, Львівська, Харківська, Дніпропетровська, Донецька області і м. Київ (кожен із яких у сегменті ринку складає понад 4 %).

Дослідження формування ринку фінансових послуг виявило не лише його залежність від макроекономічних показників, але і від таких внутрішніх факторів, як доступність до пунктів зв'язку, а саме відкриття ПКД, ізольованих й у складі відділень зв'язку та ін.

При визначенні впливу на розвиток сегмента фінансових послуг у розрізі філій УДППЗ "Укрпошта" доступності населення встановлено, що при організації роботи підприємства "Укрпошта", незважаючи на зменшення загальної чисельності населення, необхідно вирішувати питання поліпшення доступності населення особливо в міській і сільській місцевостях – хоча б за рахунок збільшення рухомих об'єктів зв'язку, зробивши їх умовно постійно діючими протягом двох-трьох разів на тиждень у сільській та віддаленій місцевості.

Проведений аналіз показав, що через погіршення доступності у міській та сільській місцевостях зменшився попит на фінансові послуги в таких регіонах, як Чернівецька, Запорізька, Одеська, Закарпатська, Львівська, АР Крим, Харківська, Луганська, Дніпропетровська, Донецька області. Це викликає необхідність підвищення доступності до пунктів зв'язку (тобто зменшення кількості населення на один пункт, а, отже, і радіуса обслуговування).

Як показали результати проведеного детального аналізу впливу доступності населення до засобів інформаційно-комунікаційних технологій на розвиток сегмента фінансових послуг у підприємстві, необхідно забезпечити більш активне впровадження різних видів ІКТ в усіх філіях підприємства.



## РОЗДІЛ 5

### НАПРЯМИ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ УДППЗ «УКРПОШТА» З УРАХУВАННЯМ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

#### 5.1. Обґрунтування ефективності організації поштово-ощадної системи з надання фінансових послуг у філіях УДППЗ «Укрпошта»

5.1.1. Обґрунтування ефективності впровадження фінансових послуг по заощадженню і кредитуванню коштів. Як впливає з попереднього розділу, в операторах зв'язку країн співдружності з 2000 р. здійснюється розвиток поштово-ощадної системи, що забезпечує за договором з 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, врешті-решт, підвищенню фінансових результатів самої галузі зв'язку.

Для здійснення цього напрямку роботи відповідно до договору з банками можуть здійснюватися такі види послуг: внески і кредитування [7].

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 банківської дисципліни по усіх зобов'язаннях стосовно коштів. Видами внесків, прийнятих від населення, можуть бути: „до запитання”; строковий (терміновий); накопичувальний. За усіма внесками 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.

*Внесок „до запитання”* – це внесок, що може збільшуватися і використовуватися без обмеження часу.

*Строковий (терміновий) внесок* – це внесок на певний термін – 3, 6, 9, 12 місяців і більше, після закінчення якого клієнт може зняти всю суму з відсотками або продовжити збереження коштів на наступний термін. За даним видом внеску відсотки нараховуються щомісяця. У випадку дострокового зняття внеску відсоткова 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 закінченню терміну договору вкладник може переоформити на такий самий термін, або одержати належні кошти з відсотками. При неявці вкладника по закінченню договору, відсоткова ставка

на наступний період перераховуються як за внеском «до запитання». Усіма видами внесків вкладник розпоряджається 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 них 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 як оплату вартості товарів (послуг) на підставі відповідних рахунків-фактур на ім'я споживача.

При складанні договору 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 віку споживача; максимальна сума кредиту, термін кредитування, розмір відсоткової ставки за користування кредитом та 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 наводяться в табл. 5.1.

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 порти), 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.

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.

*Таблиця 5.1*

## 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																																																																																																								
<p>Тарифи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- плата за кредит 8 % на рік;</li> <li>- плата за обслуговування 2,99 % на місяць;</li> <li>- плата за надання 8 %</li> </ul> <p>Документи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- паспорт;</li> <li>- ідентифікаційний номер;</li> <li>- рахунок-фактура</li> </ul> <p>Вимоги:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вік від 25 до 65 років;</li> <li>- реєстрація в Україні;</li> <li>- постійне місце роботи</li> </ul> <p>Умови:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- термін від 2 до 36 місяців;</li> <li>- сума від 1000 до 10000 грн.</li> </ul> <p>Таблиця платежів, грн. за місяць:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-bottom: 10px;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Термін кредиту</th> <th style="text-align: right;">1000</th> <th style="text-align: right;">2000</th> <th style="text-align: right;">5000</th> <th style="text-align: right;">10000</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>06 міс.</td> <td style="text-align: right;">217</td> <td style="text-align: right;">413</td> <td style="text-align: right;">1083</td> <td style="text-align: right;">2165</td> </tr> <tr> <td>12 міс.</td> <td style="text-align: right;">216</td> <td style="text-align: right;">252</td> <td style="text-align: right;">631</td> <td style="text-align: right;">1262</td> </tr> <tr> <td>18 міс.</td> <td style="text-align: right;">96</td> <td style="text-align: right;">192</td> <td style="text-align: right;">481</td> <td style="text-align: right;">962</td> </tr> <tr> <td>24 міс.</td> <td style="text-align: right;">81</td> <td style="text-align: right;">162</td> <td style="text-align: right;">406</td> <td style="text-align: right;">811</td> </tr> <tr> <td>30 міс.</td> <td style="text-align: right;">72</td> <td style="text-align: right;">144</td> <td style="text-align: right;">361</td> <td style="text-align: right;">721</td> </tr> <tr> <td>36 міс.</td> <td style="text-align: right;">66</td> <td style="text-align: right;">132</td> <td style="text-align: right;">331</td> <td style="text-align: right;">661</td> </tr> </tbody> </table> <p>Не підлягають кредитуванню:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- дорогоцінні метали та ювелірні вироби;</li> <li>- автотранспортні засоби;</li> <li>- паливно-мастильні матеріали;</li> <li>- медичні послуги (операції тощо);</li> <li>- ігровий бізнес, букмекерські ставки;</li> <li>- ритуальні послуги</li> </ul>	Термін кредиту	1000	2000	5000	10000	06 міс.	217	413	1083	2165	12 міс.	216	252	631	1262	18 міс.	96	192	481	962	24 міс.	81	162	406	811	30 міс.	72	144	361	721	36 міс.	66	132	331	661	<p>Тарифи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- плата за кредит 15 % за рік;</li> <li>- плата за обслуговування 2,99 % за місяць;</li> <li>- плата за надання 15 %</li> </ul> <p>Документи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- паспорт;</li> <li>- ідентифікаційний номер;</li> <li>- довідка про доходи за 6 місяців;</li> <li>- копія трудової книжки</li> </ul> <p>Вимоги:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вік від 25 до 65 років;</li> <li>- реєстрація в області, де оформляється кредит;</li> <li>- стаж на поточній роботі</li> </ul> <p>Умови:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- термін від 2 до 36 місяців;</li> <li>- сума від 1000 до 2500 грн.</li> </ul> <p>Таблиця платежів, грн. за місяць:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-bottom: 10px;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Термін кредиту</th> <th style="text-align: right;">1000</th> <th style="text-align: right;">2000</th> <th style="text-align: right;">3000</th> <th style="text-align: right;">3500</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>06 міс.</td> <td style="text-align: right;">235</td> <td style="text-align: right;">469</td> <td style="text-align: right;">704</td> <td style="text-align: right;">821</td> </tr> <tr> <td>12 міс.</td> <td style="text-align: right;">138</td> <td style="text-align: right;">276</td> <td style="text-align: right;">415</td> <td style="text-align: right;">484</td> </tr> <tr> <td>18 міс.</td> <td style="text-align: right;">106</td> <td style="text-align: right;">212</td> <td style="text-align: right;">318</td> <td style="text-align: right;">371</td> </tr> <tr> <td>24 міс.</td> <td style="text-align: right;">90</td> <td style="text-align: right;">180</td> <td style="text-align: right;">270</td> <td style="text-align: right;">316</td> </tr> <tr> <td>30 міс.</td> <td style="text-align: right;">81</td> <td style="text-align: right;">161</td> <td style="text-align: right;">242</td> <td style="text-align: right;">282</td> </tr> <tr> <td>36 міс.</td> <td style="text-align: right;">74</td> <td style="text-align: right;">149</td> <td style="text-align: right;">223</td> <td style="text-align: right;">260</td> </tr> </tbody> </table>	Термін кредиту	1000	2000	3000	3500	06 міс.	235	469	704	821	12 міс.	138	276	415	484	18 міс.	106	212	318	371	24 міс.	90	180	270	316	30 міс.	81	161	242	282	36 міс.	74	149	223	260	<p>Тарифи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- плата за кредит 12 % за рік;</li> <li>- плата за обслуговування 2,99 % за місяць;</li> <li>- плата за надання 12 %</li> </ul> <p>Документи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- паспорт;</li> <li>- ідентифікаційний номер;</li> <li>- довідка про доходи за 6 місяців;</li> <li>- копія трудової книжки</li> </ul> <p>Вимоги:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вік від 25 до 65 років;</li> <li>- реєстрація в області, де оформляється кредит;</li> <li>- стаж на поточній роботі</li> </ul> <p>Умови:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- термін від 2 до 36 місяців;</li> <li>- сума від 1000 до 5000 грн.</li> </ul> <p>Таблиця платежів, грн. за місяць:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Термін кредиту</th> <th style="text-align: right;">1000</th> <th style="text-align: right;">2000</th> <th style="text-align: right;">3000</th> <th style="text-align: right;">5000</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>06 міс.</td> <td style="text-align: right;">227</td> <td style="text-align: right;">453</td> <td style="text-align: right;">680</td> <td style="text-align: right;">1134</td> </tr> <tr> <td>12 міс.</td> <td style="text-align: right;">133</td> <td style="text-align: right;">266</td> <td style="text-align: right;">399</td> <td style="text-align: right;">665</td> </tr> <tr> <td>18 міс.</td> <td style="text-align: right;">102</td> <td style="text-align: right;">204</td> <td style="text-align: right;">305</td> <td style="text-align: right;">509</td> </tr> <tr> <td>24 міс.</td> <td style="text-align: right;">86</td> <td style="text-align: right;">172</td> <td style="text-align: right;">259</td> <td style="text-align: right;">431</td> </tr> <tr> <td>30 міс.</td> <td style="text-align: right;">77</td> <td style="text-align: right;">154</td> <td style="text-align: right;">231</td> <td style="text-align: right;">384</td> </tr> <tr> <td>36 міс.</td> <td style="text-align: right;">71</td> <td style="text-align: right;">141</td> <td style="text-align: right;">212</td> <td style="text-align: right;">353</td> </tr> </tbody> </table>	Термін кредиту	1000	2000	3000	5000	06 міс.	227	453	680	1134	12 міс.	133	266	399	665	18 міс.	102	204	305	509	24 міс.	86	172	259	431	30 міс.	77	154	231	384	36 міс.	71	141	212	353
Термін кредиту	1000	2000	5000	10000																																																																																																							
06 міс.	217	413	1083	2165																																																																																																							
12 міс.	216	252	631	1262																																																																																																							
18 міс.	96	192	481	962																																																																																																							
24 міс.	81	162	406	811																																																																																																							
30 міс.	72	144	361	721																																																																																																							
36 міс.	66	132	331	661																																																																																																							
Термін кредиту	1000	2000	3000	3500																																																																																																							
06 міс.	235	469	704	821																																																																																																							
12 міс.	138	276	415	484																																																																																																							
18 міс.	106	212	318	371																																																																																																							
24 міс.	90	180	270	316																																																																																																							
30 міс.	81	161	242	282																																																																																																							
36 міс.	74	149	223	260																																																																																																							
Термін кредиту	1000	2000	3000	5000																																																																																																							
06 міс.	227	453	680	1134																																																																																																							
12 міс.	133	266	399	665																																																																																																							
18 міс.	102	204	305	509																																																																																																							
24 міс.	86	172	259	431																																																																																																							
30 міс.	77	154	231	384																																																																																																							
36 міс.	71	141	212	353																																																																																																							

У цих умовах необхідно визначити забезпеченість у 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.

У табл. 5.2 показано результати фотографії робочого дня оператора з контролю перекладних операцій. Фотографія проводилася у відділенні зв'язку районного центру поштового зв'язку.

Кожний вид робіт (операція) позначається індексами: ПЗ – підготовчо-заклучна; ОР – оперативна робота; ВН – відсутність навантаження; ОП – особисті потреби; ВБ – виправлення особистого браку; ПНТ – перерва, не передбачена; технічна. Фотографія проводиться протягом 3-х днів.

Технічні засоби банк передає на період дії договору з наступним правом оператора зв'язку на його викуп за залишковою вартістю. Залишкова вартість визначається виходячи з терміну амортизації – 37 місяців.

Банк оплачує навчання працівників оператора зв'язку процедури надання відповідної фінансової послуги.

4. Нарахування і сплата Банком оператору зв'язку за надані послуги можуть визначатися:

1) 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.

Таблиця 5.2

**Лист (спостережний) фотографії робочого дня оператора зв'язку  
з контролю перекладних операцій**

Види робіт	Поточний час		Тривалість, хв.	Перекриття часу, хв.	Індекс	При- мітки
	год.	хв.				
1	2	3	4	5	6	7
1. Початок нагляду	8	00		-		
2. Готує технічні засоби до роботи		03	3	-	ПЗ <sub>1</sub>	
3. Достає ручку		04	1	-	ПЗ <sub>2</sub>	
4. Виконує оперативну роботу	10	00	116	-	ОР <sub>1</sub>	
5. Відсутнє навантаження		40	40	-	ВН <sub>1</sub>	
6. Особиста потреба		60	20	-	ОП <sub>1</sub>	
7. Виконує оперативну роботу	12	00	60	-	ОР <sub>2</sub>	
8. Перерва на обід	13	00	-	-	-	-
9. Виправлення особистого браку		07	7	-	ВБ <sub>1</sub>	
10. Виконання оперативної роботи		37	30	-	ОР <sub>3</sub>	
11. Відсутнє навантаження	14	00	23	-	ВН <sub>2</sub>	
12. Перерва через несправність технічних засобів		15	15	-	ПНТ <sub>1</sub>	
13. Виконання оперативної роботи	15	00	45	-	ОР <sub>4</sub>	
14. Відсутнє навантаження	10	00	60	-	ОН <sub>3</sub>	
15. Виконання оперативної роботи		30	30	-	ОР <sub>5</sub>	
16. Відсутнє навантаження		50	20	-	ВН <sub>4</sub>	
17. Прибирання робочого місця та закінчення роботи	17	00	10	-	ПЗ <sub>3</sub>	

У табл. 5.3 показано результати опрацювання спостережних листів.

Таблиця 5.3

**Фактичний і нормальний баланси робочого часу оператора  
з контролю перекладної документації**

Види витрат робочого часу	Фактично год., хв.	Непродуктивні витрати, хв.	Установлений норматив	Нормальний баланс, хв.
Підготовчо-заключний	14	4	10	10
Оперативний час	281	0		448
Відсутність навантаження	143	131	12	12
Особисті потреби	20	10	10	10
Перерва, непередбачена, технічна	15	15		
Виправлення особистого браку	7	7		
<b>РАЗОМ</b>	<b>480</b>	<b>167</b>		<b>480</b>

Оперативний час нормального балансу розраховується за формулою:

$$T_{оп}^н = T_{спост} - (T_{пз}^н + T_{онн} + T_{лн}^н), \quad (5.1)$$

де  $n$  – нормальний баланс;

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

Виходячи з даних табл. 5.3 оперативний час оператора повинен дорівнювати:

$$T_{оп}^н = 480 - (10 + 12 + 10) = 448 \text{ хв.},$$

а отже, вільний час складає фактично 167 хв., тобто:

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

Таким чином, оператор з опрацювання і контролю перекладної звітності занят безпосередньо основною роботою:

$$(480 - 167) = 313 \text{ хв.}$$

Зважаючи на те, що є більше однієї третини вільного часу в робітника з контролю перекладних операцій, рекомендується довантажити цього робітника виконанням банківської послуги з заощадження коштів.

Маючи дані про доходи, одержувані від банку за надання цих послуг, ефект може бути розрахований:

$$П = ((Q_{сб} \cdot (H_d/100)) - (Ш_{сб} \cdot 3))_t, \quad (5.2)$$

де  $П$  – прибуток;

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

$H_d$  – передбачена плата за надання банківської послуги, у %;

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

$Z$  – 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 різних регіонах – великі міста, міста, населені пункти у сільській місцевості.

2. Виходячи із 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 різних підрозділах зв'язку (особливо у відділеннях зв'язку) на всіх видах робочих місць, у т.ч. звернувши особливу увагу на робочі місця по виконанню перекладних операцій з метою виявлення вільного часу і визначення необхідного додаткового штату для надання фінансових послуг.

4. Визначити необхідну кількість обладнання, експлуатаційних матеріалів, запасних частин, трудових витрат на обслуговування технічних засобів, витрат, які будуть забезпечувати банки, з якими 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 облікову ставку 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 менші, ніж у банках.

В остаточному підсумку, ефективність впровадження фінансових послуг з прийому внесків, заощадження коштів і мікрокредитування визначається такими показниками:

1. Приріст прибутку за рахунок надання банківських послуг:

$$\Delta \Pi_{\text{бп}} = \left\{ \left[ \sum_{i=1}^n (Q_{\text{бп}} \cdot H_{\text{бп}} / 100)_i \right] - \left[ \sum_{i=1}^n (\bar{z} \cdot \Delta \Pi_{\text{бп}}) + E_{\text{мр}} \right]_i \right\}_t \quad (5.3)$$

де  $\Delta \Pi_{\text{бп}}$  – приріст прибутку за рахунок надання банківських послуг;

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

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

$i$  – вид банківської послуги;

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

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

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

$\Delta\text{Ш}_{\text{оп}}$  — додаткова чисельність робітників на надання банківських послуг:

$$\Delta\text{Ш}_{\text{оп}} = \left[ \text{Ш}_{\text{оп}} - \text{Ш}_{\text{вч}} \right]_i, \quad (5.4)$$

де  $\text{Ш}_{\text{оп}}$  — необхідна чисельність робітників на надання банківських послуг, розрахована за нормою банку;

$\text{Ш}_{\text{вч}}$  — чисельність робітників, визначена за розміром вільного часу, виявленим фотографією робочого дня:

$$\text{Ш}_{\text{вч}} = \left( T_{\text{віль міс}} / \Phi_{\text{рв міс}} \right) \cdot K_{\text{в}}, \quad (5.5)$$

де  $T_{\text{віль міс}}$  — вільний час за місяць, виявлений фотографією робочого дня;

$\Phi_{\text{рв міс}}$  — фонд робочого часу робітника на місяць;

$K_{\text{в}}$  — резерв робітників на заміну, що йдуть у відпустку.

2. Вплив на результати діяльності оператора зв'язку:

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

$$\Pi_{\text{н}} = \Pi + \Delta\Pi_{\text{оп}}, \quad (5.6)$$

де  $\Pi$  — прибуток оператора без надання банківських послуг;

$r_{\text{н}}$  — рентабельність поточної діяльності:

$$r_{\text{н}} = \frac{\Pi_{\text{н}}}{(E + E_{\text{оп}})} \cdot 100, \quad (5.7)$$

де  $E$  — витрати оператора без надання банківських послуг;

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

$$E_{\text{оп}} = \left( \left( \sum_{i=1}^n \left( 3 \times \Delta\text{Ш}_{\text{оп}} \right) + E_{\text{мп}} \right) \right)_i. \quad (5.8)$$

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

$$r_{\text{н}} \geq \left( r = \frac{\Pi \cdot 100}{E} \right). \quad (5.9)$$

Таким чином, для забезпечення ефективності розповсюдження нових фінансових послуг, особливо таких, як надання послуг з заощадження і кредитування коштів, необхідно вивчати попит і пропозицію цих послуг у



різноманітних регіонах країни і визначати доцільність та ефективність їхнього впровадження.

5.1.2. Обґрунтування ефективності диверсифікації виплати пенсій через об'єкти поштового зв'язку на основі використання функції ощадного характеру. В процесі формування ринку фінансових послуг і в сучасних умовах зовнішнього середовища, що швидко змінюється, для забезпечення свого існування й ефективного функціонування підприємство повинно своєчасно й адекватно реагувати на зовнішні зміни. Кожна зміна несе в собі як загрозу для підприємства, так і можливість досягнення нових успіхів.

Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується розповсюдженням кризових явищ, які впливають на послаблення ринкових позицій підприємства, що відбивається на зниженні його привабливості для інвесторів. Одним із факторів, який дає можливість підприємству протистояти розширенню кризових процесів, є диверсифікація його діяльності.

Диверсифікація діяльності підприємства вважається найбільш розповсюдженим способом розвитку, особливо в умовах обмеженості фінансових ресурсів, і сприяє, як правило, підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Для забезпечення стабільного і стійкого стану на ринку фінансових послуг, підвищення ефективності діяльності у роботі пропонується підприємству «Укрпошта» провести диверсифікацію виплати пенсій через об'єкти поштового зв'язку на основі використання функцій ощадного характеру.

Протягом багатьох десятиліть звичайним явищем для багатьох поколінь пенсіонерів в Україні було одержання пенсій на пошті або вдома (через листонош). Виплата пенсій, згідно з [4], є однією з послуг поштового зв'язку і, крім того, є фінансовою послугою [68].

Починаючи з 1999 р. в Україні було запропоновано пенсіонерам на вибір одержувати пенсію за допомогою традиційних методів (через поштові відділення) або через банківські організації. Останній спосіб одержання пенсій користується популярністю здебільшого у пенсіонерів, які володіють новою технікою, тобто банкоматами. Ці пенсіонери переважно проживають у великих містах або районних центрах, де банки мають розвинену мережу своїх філій і банкоматів.

Але останнім часом у результаті нестабільності в політичній і економічній сферах держави, впливу загальносвітової економіко-фінансової кризи, відбувається банкрутство деяких комерційних банків і затримка виплати пенсій в інших банках (які приваблюють пенсіонерів шляхом підвищених відсотків за депозитами – 10-15 %).

Враховуючи стабільність роботи поштових об'єктів, на наш погляд, виникла необхідність впровадити диверсифікацію виплати пенсій на основі використання функцій ощадного характеру, спрямовану на стимулювання пенсіонерів на зберігання пенсій (нехай за меншими відсотками – 2–3 %) на

розрахункових рахунках, що відкриваються операторами поштового зв'язку будь-якого рівня в міській і сільській місцевості.

Далі показано підхід до визначення ефективності впровадження такої форми доставки пенсій.

У зв'язку з активною роботою Пенсійного Фонду України по переведенню пенсіонерів на обслуговування в банківських установах кількість пенсіонерів, які обслуговуються операторами поштового зв'язку зменшується:

- у 2006 р. на 7,3 % порівняно з 2005 р.;
- у 2007 р. на 5,5 % порівняно з 2006 р.;
- у 2008 р. на 6,4 % порівняно з 2007 р.

Величина середньорічного зменшення пенсіонерів у зв'язку з відпливом у банківські установи за період 2005-2008 рр. склала 5,99 %:

$$\left( 6,4 \cdot \sqrt{\frac{6,4}{7,3}} \right) = 6,4 \cdot 0,936 = 5,99\% .$$

У табл. 5.4 представлена характеристика показників з виплати пенсій операторами поштового зв'язку за 2005–2008 рр.

Таблиця 5.4

**Характеристика показників з виплати пенсій в Укрпошті за 2005-2008 рр.**

Роки	Кількість виплат		Сума виплат		Кількість пенсіонерів		Доходи з виплати пенсій	
	тис. од.	індекс $t/t-1$	$\Sigma_{\text{в}}$ , тис. грн.	індекс $t/t-1$	тис. чол.	індекс $t/t-1$	$\Sigma_{\text{д}}$ , тис. грн.	індекс $t/t-1$
2005	156373,2		47752614,2		9100,2		560347	
2006	130452,1	0,834	50774820,2	1,0633	8435,8	0,0927	595171,7	1,062
2007	127769,5	0,979	61778880,3	1,2167	7971,8	0,945	722812,9	1,214
2008	135318,6	1,059	81975846,2	1,3269	7461,6	0,936	959117,4	1,327

На основі даних табл. 5.4 розраховуються показники на одного пенсіонера: доходи оператора від виплати пенсій, сума виплат пенсій; втрати доходів операторів поштового зв'язку у зв'язку зі зменшенням суми виплат пенсій за 2005-2008 рр. (табл. 5.5).

Таким чином, за три роки в середньому підприємство «Укрпошта», у зв'язку з переходом пенсіонерів на обслуговування до банківських установ, втрачає за рік:

- 1) 5,99 % пенсіонерів;
- 2) суму виплат у розмірі 5107604,2 тис. грн.

$$\left( \Sigma_{\text{випл.}} \right)_{\text{сєрр}} = \Sigma_{\text{випл.08}} \cdot \sqrt{\frac{\text{частка 08}}{\text{частка 06}}} = 5505240,9 \cdot \left( \sqrt{\frac{6,8}{7,9}} = 0,927 \right); \quad (5.10)$$

- 3) суму доходів за виплату пенсій:  $65581,1 \cdot 0,927 = 60844,26$  тис. грн.

Як впливає з огляду освоєння і розвитку фінансових послуг, оператори поштового зв'язку країн СНД організують так звану «поштово-ощадну систему», яка, як правило, обмежується одержанням різних видів платежів, але не виконує роль «ощадної системи», в якій здійснюється прийом платежів на зберігання на розрахункові рахунки клієнтів, для виплати їм певного стимулюючого відсотка, внаслідок можливості їх використання на зовнішнє або внутрішнє інвестування, видачу кредитів.

Як відомо, з 2007 р. в Україні почалося впровадження послуги "кредитування" за угодою про співпрацю з ТОВ КБ «Дельта». Згідно з угодою з цим банком оператор поштового зв'язку у великих містах (в основному обласних центрах) може здійснювати видачу кредитів на термін від 2 до 36 місяців з платою за кредит від 8 до 15 % залежно від умов і мети видачі засобів.

Виходячи з цього, пропонується організувати на самостійних началах ощадно-кредитну систему, яка повинна забезпечити і зберігання відповідних засобів з відкриттям розрахункових рахунків, і видачу кредитів. За умов видачі кредитів під 8 %, зберігання грошових коштів пенсіонерів можна забезпечити під 2–3 % річних.

Таблиця 5.5

**Розрахунок втрат у доходах від виплати пенсій у 2005-2008 рр.**

Роки	Доходи оператора на 1 пенсіонера		Сума виплат на 1 пенсіонера за рік		грн. Доход на 1 грн. пенсії від Пенсійного фонду,	Зменшення кількості пенсіонерів, тис. чол.	d, млн. грн. Втрати доходів,	Питома вага, d/Σd, %	млн. грн. Втрати суми виплат, d',	%Питома вага d'/Σв,
	грн.	індекс, t/t-1	грн.	індекс, t/t-1						
2005	61,58	1	5247,4		0,0117					
2006	70,55	1,145	6018,97	1,145	0,0117	664,2	46,859	7,9	3997,799	7,9
2007	90,67	1,285	7749,67	1,285	0,0117	464	42,071	5,8	3595,846	5,8
2008	128,54	1,417	10986,36	1,417	0,0117	510,2	65,581	6,8	5505,240	6,8

У цьому випадку підприємство може одержати при орієнтованому розрахунку:

- 1) зменшення втрати пенсіонерів на 5,99 %;
- 2) суму пенсій, яка може бути прийнята від цих пенсіонерів на зберігання в тих пунктах зв'язку, де вони одержують 5107604,2 тис. грн.

3) доходи від видачі цієї суми в кредит можна одержати при 8-відсотковій обліковій ставці:

$$0,08 \cdot 5107604,2 = 408608,336 \text{ тис. грн.};$$

4) дохід від виплати пенсій (цієї суми), одержаний від Пенсійного фонду, складатиме:

$$0,0117 \cdot 5107604,2 = 59758,96 \text{ тис. грн.};$$

5) усього доходів (пункт 3 + пункт 4):

$$408608,336 + 59758,96 = 468367,296 \text{ тис. грн.}$$

Якщо за зберігання (на депозиті) виплачувати 3 % річних, то додаткова сума доходів оператора зв'язку складатиме:

$$(468367,296) - 0,03 \cdot (5107604,2) = 468367,296 - 153228,126 = 315139,11 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунок ефективності впровадження виплати пенсій операторів зв'язку можна представити таким чином [44, 45]:

1) Визначається приріст доходів від реального здійснення процесу збереження (депозитного) пенсійних засобів та їх використання для кредитування:

$$\Delta D_{\Delta\text{ссб}} = \{[(\Delta \text{ПВ} \cdot \%_{\text{кр}}) + (\Delta \text{ПВ} \cdot \%_{\text{пф}})] - (\Delta \text{ПВ} \cdot \%_{\text{нак}})\} / 100, \quad (5.11)$$

де  $\Delta \text{ПВ}$  – пенсійні виплати, передані на депозит на ощадну ділянку оператора зв'язку;

$\%_{\text{кр}}$  – відсотки за видачу цієї суми в кредит (за використання суми  $\Delta \text{ПВ}$  для видачі кредиту);

$\%_{\text{пф}}$  – відсоткова ставка (дохід), одержуваний оператором зв'язку від Пенсійного фонду;

$\%_{\text{нак}}$  – відсоток винагороди за депозит.

2) Визначається приріст прибутку при впровадженні цього напряму діяльності за формулою:

$$\Delta \Pi_{\Delta\text{ссз}} = \Delta D_{\text{сбп}} - \Delta P_{\Delta\text{ссз}}, \quad (5.12)$$

де  $\Delta D_{\text{сбп}}$  – приріст прибутків від організації заощаджень пенсій оператора зв'язку;

$\Delta P_{\Delta\text{ссз}}$  – приріст витрат, пов'язаних з організацією збереження пенсій оператора зв'язку.

3) Для обґрунтування ефективності й рішення впровадження такого виду діяльності з виплати пенсій одержана рентабельність ( $r_{\Delta\text{збп}}$ ) має бути більше або

дорівнювати рентабельності ( $r$ ) оператора зв'язку (ділянки, де організовується виплата пенсій) без здійснення цієї діяльності, тобто умовою доцільності організації такого напрямку діяльності є:

$$\left( r_{\Delta\text{зб}} = \frac{\Delta \text{П}_{\Delta\text{зб}}}{\Delta \text{Р}_{\Delta\text{зб}}} \right) \geq r, \quad (5.13)$$

де  $r_{\Delta\text{зб}}$  – рентабельність здійснення збереження пенсій на основі принципів банківського депозитування (або рентабельність ділянки зі збереження грошових коштів, якщо вона організовується);

$r$  – рентабельність оператора зв'язку, де організовується ділянка.

Таким чином, враховуючи, що одержання грошових сум за фінансовими послугами усіх видів мають досить велике значення і складають значну частку, має сенс, на наш погляд, організувати у філіях Укрпошти відділи фінансових послуг, а в їх підрозділах – ділянки фінансових послуг.

До функцій відділів (ділянок) фінансових послуг мають бути включені:

– організація діяльності з надання усіх видів фінансових послуг – нетрадиційного характеру для поштового зв'язку (перелік яких наводиться у розд. 2), перекази і виплата пенсій;

– здійснення діяльності з укладання угод, договорів на надання нетрадиційних фінансових послуг і виплату пенсій з третіми особами, зацікавленими у прискоренні виконання цих послуг (банки; комунальні господарства; організації мобільного зв'язку; служби реалізації лотерейних білетів; торговельні організації; Пенсійний фонд та ін.), на користь цих осіб за власний рахунок або за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, і за рахунок одержаних від інших осіб з метою одержання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів (грошові кошти, цінні папери, боргові зобов'язання);

– здійснення організації ощадно-кредитних операцій на основі одержання ліцензій з правом установлення відповідних відсоткових ставок за депозитами і кредитами;

– організація обліку фінансових послуг, аналіз попиту на них і місця на ринку фінансових послуг;

– забезпечення збереження;

– забезпечення відповідного обладнання і програмного забезпечення (технічні засоби);

– навчання персоналу.

## **5.2. Оцінка впливу фінансових послуг на конкурентоспроможність філій УДППЗ «Укрпошта»**

Аналізуючи підходи до визначення конкурентоспроможності різних авторів можна виділити різні підходи до цього поняття. Під конкурентоспроможністю розуміється „властивість об'єкта, що

характеризується можливістю реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби певного ринку” [31, с. 71].

На думку Воронкової А.Е. [25]: „конкурентоспроможність – це властивість суб’єкта ринкових відносин, яка визначається у процесі конкуренції та дає можливість зайняти свою нішу у ринковому господарстві для розширеного відтворення, що вимагає покриття усіх витрат виробництва та одержання прибутку від господарської діяльності”.

Згідно з Економічним словником бізнесмена [48]: „конкурентоспроможність – це ступінь відповідності об’єкта у кожному мить вимогам обраного ринку, технічним, економічним та іншим характеристикам”.

Книш М.І. характеризує конкурентоспроможність як ступінь привабливості даного продукту, здійснюючого реальну покупку споживача [90]. Конкурентоспроможність пов’язана не з відмітними характеристиками товару як такими, а з його характеристиками для клієнтів, які здійснюють покупку.

Фатхутдінов Р.А. [171, 172] дає визначення: „конкурентоспроможність – це здатність об’єкта витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об’єктами на даному ринку”. Автор підкреслює, що товар або послуга є конкурентоспроможними на конкурентному ринку.

Забелін П.В., Мойсеєва Н.К. дають визначення конкурентоспроможності як здатності приносити прибуток на вкладений капітал у короткостроковому періоді не нижче заданого, або як перевищення над середньостатистичним прибутком у відповідній сфері бізнесу [55].

Шершньова З.Е. і Оборська С.В. тлумачать конкурентоспроможність як рівень компетентності підприємства відносно інших підприємств-конкурентів у створенні та використанні виробничого потенціалу визначеного напрямку, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо стратегічного поточного планування), навичок та знань персоналу, що відбивається у таких результируючих показниках, як якість продукції, прибутковість і продуктивність [198].

Юданов А.Ю. визначає конкурентоспроможність як здатність підприємства виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію. Конкурентоспроможність залежить від загальної ефективності його діяльності і визначається досконалістю використання ресурсів підприємства [200].

В умовах ринкових відносин конкурентоспроможність характеризує ступінь технологічного та економічного розвитку суб’єктів (підприємств, їх підрозділів), їх місце на відповідному ринку надання послуг або продажу товарів.

У цьому випадку для оцінки конкурентоспроможності повинні враховуватися економічний, фінансовий стан суб’єкта, а також обсяг і якість послуг, продукції.

Конкурентоспроможність суб’єкта – це комплексний показник, який визначає переваги суб’єкта не лише в організації своєї діяльності, але і в пропонуваному на ринку товарі (послугі) за ціновими і неціновими якостями. У кінцевому рахунку, конкурентоспроможність визначає рейтинг (місце) суб’єкта на ринку реалізації відповідних товарів (послуг).

Основні показники, які можуть характеризувати суб'єкт на конкурентному ринку, наводяться у табл. 5.6.

Показники ефективності виробничої діяльності характеризують ступінь ділової активності підприємства (підрозділів) по впровадженню прогресивних технологій та напрямів організації праці з виробництва продукції.

Показники фінансового стану характеризують ступінь стійкості і стабільності платоспроможності підприємства, що важливо для забезпечення довгострокових договірних та економічних відносин з постачальниками ресурсів і споживачами продукції або послуг.

Таблиця 5.6

**Показники конкурентоспроможності суб'єкта**

Показники конкурентоспроможності	Роль показника в оцінці	Правило розрахунку показника
1	2	3
<b>1. Ефективність виробничої діяльності ( економічна складова)</b>		
1.1. Витрати виробництва на одиницю продукції (собівартість)	Відображає ефективність витрат при випуску продукції	Валові витрати/обсяг продукції
1.2. Фондовіддача, тис. грн.	Характеризує ефективність використання основних фондів	Обсяг випуску продукції (дохід)/середньорічна вартість основних виробничих фондів
1.3. Рентабельність, %	Характеризує ступінь прибутковості виробництва послуг і товарів	(Прибуток від звичайної діяльності/повна собівартість продукції)·100%
1.4. Продуктивність праці, тис. грн./чол.	Відображає ефективність організації виробництва і використання робочої сили	Обсяг випуску продукції (дохід)/середньоспискова чисельність працівників
<b>2. Фінансове положення підприємства</b>		
2.1. Коефіцієнт автономії	Характеризує незалежність від позикових джерел	Джерела власних засобів (власний капітал)/підсумок балансу
2.2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Показує, яка частина поточної заборгованості може бути погашена на дату складання балансу або іншу дату	(Грошові кошти – їх еквіваленти + поточні фінансові інвестиції)/(поточні інвестиції)
2.3. Коефіцієнт оборотності обігових коштів	Характеризує ефективність оборотних засобів	(Чиста виручка від реалізації продукції)/(середня сума оборотних активів)
2.3.1. Коефіцієнт дебіторської заборгованості		
2.3.2. Коефіцієнт оборотності запасів і товарів		
<b>3. Ефективність організації та збуту продукції, товару, послуг</b>		
3.1. Рентабельність продажу	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку	Прибуток від операційної діяльності (чистий прибуток)/чистий дохід підприємства
3.2. Коефіцієнт затоваре-	Відображає ступінь	Обсяг нереалізованих

ності товаром, продукцією	затовареності, що свідчить про зниження попиту	товарів / обсяг продажу
3.3. Коефіцієнт заванта- женості виробничими потужностями	Характеризує ділову активність підприємства, ефективність роботи збуту	Обсяг випуску продукції / виробничі потужності



1	2	3
3.4. Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання продукції	Характеризує економічну ефективність реклами і засобів стимулювання збуту	Витрати на рекламу і стимулювання збуту на приріст прибутку (доходу) від реалізації
<b>4. Споживчі властивості продукції</b>		
4.1. Якість продукції. 4.2. Ціна товару (послуг). 4.3. Споживання продукції (послуг) на одного жителя	Характеризують можливість послуги, задовольняють потреби відповідно до його призначення	

Показники ефективності організації та збуту продукції, товару, послуг дозволяють одержати дані про ефективність управління збутом та просування товару і послуг на ринок за допомогою засобів реклами і стимулювання збуту.

Показники споживчих властивостей продукції характеризують конкурентоспроможність самого товару або послуги з точки зору її якості, ціни, доступності.

Вибір тих або інших показників при розрахунку конкурентоспроможності підприємства, його підрозділів визначається особливістю самого підприємства, його призначенням, значенням послуг (товарів), що надаються, на загальному державному ринку й усередині галузі, регіоні.

У зв'язку з тим, що кожний показник має різну розмірність і різний ступінь важливості для розрахунку конкурентоспроможності використовується бальний принцип виміру кожного показника з урахуванням його ваги в діяльності підприємства. Виходячи з цього, розраховується комплексний коефіцієнт (критерій) конкурентоспроможності за формулою:

$$K_{\text{кп}} = \alpha_{\text{э}} \cdot \text{Э}_B + \alpha_{\text{ф}} \cdot \text{Ф}_п + \alpha_{\text{р}} \cdot \text{Е}_з + \alpha_{\text{м}} \cdot \text{Т}, \quad (5.14)$$

де  $\text{Э}_B$  – показники, що характеризують економічний стан (бал);

$\text{Ф}_п$  – показники, що характеризують фінансовий стан (бал);

$\text{Е}_з$  – показники, що характеризують організацію просування і збуту товару (послуги) (бал);

$\text{Т}$  – показники, що характеризують властивості товару (послуги) (бал);

$\alpha_i$  – коефіцієнти ваги кожного з перерахованих показників для характеристики загальної конкурентоспроможності. Цей коефіцієнт, як правило, визначається на основі експертних оцінок.

Використовуючи цей підхід визначається положення (рейтинг) суб'єкта у системі ринку відповідного виду продукції або послуг (за результатами), або положення суб'єкта усередині певної підсистеми (галузі) за своїми економічними, фінансовими показниками і в міру реалізації товарів або послуг, тобто визначається начебто рейтинг суб'єкта.

Необхідно враховувати, що конкурентоспроможність як показник визначає по своїй суті рейтингову оцінку положення (місце і роль) суб'єкта на відповідному ринку товарів, послуг.

У роботі запропоновано дослідження впливу фінансових послуг на конкурентоспроможність (рейтинг) філій у підприємстві «Укрпошта».

Оцінку конкурентоспроможності підприємства «Укрпошта» в розрізі його філій виконано з урахуванням їх участі в освоєнні, залученні і підвищенні ефективності надання фінансових послуг.

Для визначення конкурентоспроможності філій використовується викладений вище методичний підхід, для чого обрані наступні показники, що характеризують економічний і фінансовий стан у розрахунку зміни зведеного критерію (коефіцієнта) конкурентоспроможності за формулою (3.28):

– продуктивність праці, яка визначається за формулою:

$$B = \frac{D}{\bar{\Pi}}, \text{ грн./чол.} \quad (5.15)$$

де  $D$  – доходи підприємства, грн.;

$\bar{\Pi}$  – середня чисельність робітників, од.;

– собівартість одиниці доходів (продукції):

$$\bar{C} = \frac{E}{D}, \text{ грн./1 грн. доходу,} \quad (5.16)$$

де  $E$  – загальна сума витрат на виробництво послуг, продукції;

– рентабельність звичайної (поточної) діяльності:

$$r = \frac{ЧД - E}{E} \cdot 100, \% \quad (5.17)$$

– якість поштового зв'язку. В даному випадку наводиться якість пересилання письмової кореспонденції між районними центрами області;

– дебіторська заборгованість з точки зору термінів її погашення:

$$\tau_{дз} = \frac{t}{\left(\frac{ЧД}{ДЗ}\right)}, \text{ (днів/оборот),} \quad (5.18)$$

де  $ЧД$  – чистий дохід;

$ДЗ$  – дебіторська заборгованість;

$t$  – кількість днів в аналізованому періоді.

Відношення чистих доходів до дебіторської заборгованості визначає коефіцієнт її оборотності:

$$K_{\text{дз}} = \frac{\text{ЧД}}{\text{ДЗ}}, \text{ оборотів за аналізований період;} \quad (5.19)$$

– оборотність запасів, яка визначаються за формулою:

$$K_{\text{зап}} = \frac{\text{ЧД}}{O_{\text{зап}}}, \quad (5.20)$$

де  $O_{\text{зап}}$  – величина запасів у досліджуваному періоді;

– фондвіддача, яка визначає використання основних фондів (або ділову активність суб'єкта):

$$K_{\text{н}} = \frac{\text{ЧД}}{\bar{\Phi}}, \quad (5.21)$$

де  $\bar{\Phi}$  – середня вартість основних фондів.

Визначення конкурентоспроможності філій проводиться для варіантів, які відрізняються один від одного видами фінансових послуг:

I. Варіант – враховує тільки економіко-фінансові показники (ЕФП).

II. Варіант – враховує економіко-фінансові показники і фінансові послуги, нехарактерні для оператора зв'язку (далі нетрадиційні фінансові послуги).

III. Варіант – враховує: економіко-фінансові показники і фінансові послуги, нехарактерні для оператора поштового зв'язку, перекази.

IV. Варіант – враховує: економіко-фінансові показники і фінансові послуги, нехарактерні для оператора поштового зв'язку, перекази і виплату пенсій.

Зведеним результируючим показником для оцінки конкурентоспроможності (рейтингу) визначається порядкове місце в групі філій ( $M_{ij}$ );

$M_{\text{еф}}$  – місце за сумою балів економіко-фінансових показників (ЕФП);

$M_{\text{ен}}$  – місце за сумою балів ЕФП і фінансових послуг нетрадиційного характеру (ФП<sub>н</sub>);

$M_{\text{енд}}$  – місце за сумою балів ЕФП і групою фінансових послуг, що включає нетрадиційні фінансові послуги і перекази (ФП<sub>нд</sub>);

$M_{\text{ендп}}$  – місце за сумою балів ЕФП і групою фінансових послуг, що включає нетрадиційні фінансові послуги, перекази і виплату пенсій (ФП<sub>ндп</sub>).

Місце конкурентоспроможності визначається виходячи з положення: більшому (кращому) показнику надається 1-ше місце і далі місце збільшується (погіршується) при зменшенні показника.

В основі розрахунку зведеного коефіцієнта конкурентоспроможності рекомендовано застосовувати "Порядок розрахунку рейтингової оцінки діяльності філіалів", затверджений наказом УДППЗ "Укрпошта" від 08.10.2002 р. № 399 [80].

Згідно з цим документом, для кожного показника використовуються вагові коефіцієнти ( $\alpha_i$ ) в балах (табл. 5.7). Визначається значення кожного показника філії ( $Z_i$ ) виходячи з порядкового місця показника з вихідних даних. При цьому найбільш значущому показнику привласнюється вищий бал ( $n$ ), найменш значущому показнику – нижчий бал (1).

Значення показника філії ( $Z_i$ ) для підприємства визначається в балах, виходячи з його положення в групі філії:

$$Z_i = \left( \frac{1}{n} \right) \cdot M_i = \left( \frac{M_i}{n} \right), \quad (5.22)$$

де  $n$  – число філій, суб'єктів, що впливають на результати діяльності підприємства; таких суб'єктів за звітністю підприємства визначено 29, тобто в нижче наведених розрахунках приймається  $n = 29$ ;

$M_i$  – порядкове місце аналізованого показника  $M_i = 1, \dots, 29$ .

Місце показника визначається, виходячи з наступного: гіршому показнику привласнюється 1, найкращому – за збільшенням до 29.

Зведений коефіцієнт (критерій) конкурентоспроможності розраховується для кожного суб'єкта за формулою:

$$K_{\text{кп}} = \sum \alpha_i \cdot Z_i = \sum \alpha_i \cdot \left( \frac{M_i}{n} \right). \quad (5.23)$$

Прийняті вагові коефіцієнти ( $\alpha_i$ ) показників, що враховуються при розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності, надано в табл. 5.7.

Таблиця 5.7

**Вагові коефіцієнти показників, що враховуються при розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності**

Показники ( $Z$ )	Вагові коефіцієнти, бал ( $\alpha_i$ )
І. Економіко-фінансові	
1. Продуктивність праці	10
2. Собівартість одиниці доходів (продукції)	9
3. Рентабельність	8
4. Якість	7
5. Дебіторська заборгованість	6
7. Оборотноість запасів	5
8. Фондовіддача	4
II. Фінансові послуги	
9. Фінансові послуги	5

Результати розрахунків конкурентоспроможності філій з урахуванням їх положення на ринку фінансових послуг підприємства "Укрпошта" наведені в табл. 5.8 та 5.8,а за 2006 р. і в табл. 5.9 та 5.9,а за 2008 р.

Таблиця 5.8

**Конкурентоспроможність регіонів  
по економіко-фінансовим показникам у 2006 р.**

Філії	Продуктивність праці	Собівартість	Рентабельність	На рівні 2006 р.			Фондовіддача	Значимість економіко-фінансових показників (Е)	Місце за екон.-фін. показниками
				Якість	Дебіторська	Оборотність запасів			
Вінницька	1,379	4,653	2,759	7,000	4,759	1,014	3,310	25,817	22
Волинська	4,828	6,201	4,414	6,000	4,966	3,276	2,069	31,753	11
Дніпропетровська	6,897	5,895	2,483	7,000	2,897	3,966	0,552	29,690	13
Донецька	6,207	5,589	2,707	6,000	1,448	4,310	3,172	28,934	16
Житомирська	3,103	8,379	3,586	7,000	5,793	1,379	2,483	31,724	12
Закарпатська	7,931	8,689	6,897	6,000	1,655	2,241	1,103	34,517	7
Запорізька	4,138	4,653	3,862	7,000	3,724	2,586	1,379	27,342	19
Ів.- Франківська	3,448	6,822	4,138	7,000	4,138	2,931	3,862	32,339	9
Київська	6,552	8,064	5,793	6,000	1,241	3,793	2,345	33,788	8
Кіровоградська	0,690	5,895	0,276	6,000	5,172	0,345	1,517	19,344	27
АР Крим	5,862	4,653	0,552	6,000	1,034	1,724	2,207	22,032	24
Луганська	8,968	6,822	6,345	7,000	3,517	3,448	1,793	37,893	3
Львівська	5,172	7,137	6,621	7,000	2,483	4,483	3,445	36,344	4
Миколаївська	3,783	6,201	1,103	6,000	0,828	0,690	0,828	19,433	26
Одеська	7,586	6,201	5,241	7,000	1,862	2,414	1,655	31,959	10
Полтавська	0,345	4,968	0,828	7,000	5,379	2,759	4,000	25,279	23
Рівненська	8,621	7,443	6,089	7,000	6,000	3,103	2,897	41,153	1
Сумська	1,034	7,758	5,517	6,000	3,103	1,207	2,759	27,378	18
Тернопільська	2,759	5,274	1,655	7,000	5,586	1,552	3,724	27,550	16
Харківська	7,241	6,822	7,172	6,000	2,276	3,621	1,931	35,063	5
Херсонська	5,517	6,516	1,379	7,000	4,552	1,897	2,621	29,482	14
Хмельницька	2,414	6,822	4,966	6,000	3,931	4,138	0,966	29,237	15
Черкаська	1,724	5,589	1,931	7,000	2,690	0,862	1,241	21,037	25

Чернігівська	2,069	5,895	4,690	7,000	3,310	0,172	3,586	26,723	20
Чернівецька	4,483	7,443	3,035	6,000	4,345	0,517	0,414	26,237	21
м. Севастополь	8,278	8,379	7,448	6,000	2,069	2,069	0,690	34,930	6
м. Київ	9,655	9,000	8,000	6,000	0,414	4,828	3,035	40,932	2

Таблиця 5.8,а

**Конкурентоспроможність регіонів  
з урахуванням надання фінансових послуг у 2006 р.**

Філії	Фінансові послуги								
	нетрадиційні			нетрадиційні і перекази			нетрадиційні, перекази та пенсії		
	ФПн	ΣЕ+ФПн	Місце положення	ФПпп	ΣЕ+ФПпп	Місце положення	ФПпппенс	ΣЕ + ФПпппенс	Місце положення
Вінницька	1,895	27,712	21	2,585	28,401	21	22,041	47,858	14
Волинська	2,415	34,168	10	1,550	33,103	12	18,942	50,695	19
Дніпропетровська	2,240	31,93	14	3,445	33,135	13	14,4	44,090	7
Донецька	0,575	29,449	20	3,125	32,039	15	15,045	43,979	6
Житомирська	3,625	35,344	9	3,765	35,489	9		31,724	1
Закарпатська	1,725	36,242	8	1,205	35,722	8	16,127	50,644	18
Запорізька	2,585	29,927	19	3,965	31,307	16	18,111	45,453	10
Ів.-Франківська	1,550	33,889	11	1,035	33,374	11	18,786	51,125	21
Київська обл.	5,586	39,374	6	4,480	38,268	5	23,137	56,925	25
Кіровоградська	0,690	20,034	27	0,515	19,859	27	19,701	39,045	3
АР Крим	3,965	25,997	24	4,310	26,342	24	17,967	39,999	4
Луганська	4,480	42,373	3	4,135	42,028	3	21,218	59,111	26
Львівська	3,105	39,449	5	1,380	37,724	7	14,785	51,129	20
Миколаївська	0,860	20,293	26	1,725	21,158	26	13,307	32,740	2
Одеська	1,035	32,994	13	2,240	34,199	10	15,74	47,699	12
Полтавська	1,205	26,484	23	2,760	28,039	22	20,233	45,512	11
Рівненська	4,310	45,463	2	2,020	43,173	2	19,803	60,956	27
Сумська	3,275	30,653	16	2,415	29,793	19	17,987	45,365	9
Тернопільська	2,760	30,31	17	0,860	28,41	20	20,222	47,772	13
Харківська	2,930	37,993	7	2,930	37,993	6	16,222	51,285	22
Херсонська	3,765	33,247	12	3,620	33,102	14	19,021	48,503	15
Хмельницька	2,020	31,257	15	1,895	31,132	17	19,698	48,935	17
Черкаська	4,830	25,867	25	4,830	25,867	25	19,698	40,735	5
Чернігівська	3,445	30,168	18	3,275	29,998	18	22,274	48,997	16
Чернівецька	1,380	27,617	22	0,690	26,927	23	17,936	44,173	8
м. Севастополь	5,000	39,93	4	5,000	39,93	4	20,521	55,451	23
м. Київ	4,830	45,762	1	4,655	45,587	1	15,488	56,420	24

Таблиця 5.9

**Конкурентоспроможність регіонів  
по економіко-фінансовим показникам у 2008 р.**

Філії	Продуктивність праці	Собівартість	Рентабельність	На рівні 2007 р.			Фондовіддача	Значимість економіко-фінансових показників	Місце за екон.-фін. показниками
				Якість	Дебіторська	Оборотність запасів			
Вінницька	1,380	4,347	3,864	7,000	4,552	1,379	2,344	24,806	24
Волинська	4,830	6,201	5,240	6,000	3,831	2,241	2,620	30,963	15
Дніпропетровська	6,210	4,968	3,312	7,000	2,276	3,621	1,651	29,038	13
Донецька	8,270	5,589	4,136	6,000	1,862	4,138	3,864	33,859	12
Житомирська	5,860	8,379	7,168	7,000	6,793	2,586	3,448	41,234	2
Закарпатська	8,620	8,689	7,728	6,000	1,448	1,034	0,964	34,483	10
Запорізька	2,760	4,653	4,416	7,000	3,310	0,552	1,240	23,391	26
Ів.-Франківська	5,520	6,822	6,616	7,000	4,759	3,109	3,724	37,550	6
Київська обл.	7,580	8,064	7,448	6,000	0,828	3,793	1,651	35,364	9
Кіровоградська	3,790	5,895	4,688	6,000	5,586	0,517	1,240	27,713	22
АР Крим	7,240	4,653	3,584	6,000	1,034	2,931	4,000	29,442	17
Луганська	9,660	6,822	5,240	7,000	4,136	2,414	2,484	37,756	5
Львівська	4,140	7,137	5,512	7,000	2,897	4,483	1,932	33,107	13
Миколаївська	2,410	6,201	4,968	6,000	1,241	0,690	1,792	23,302	27
Одеська	6,890	6,201	5,240	7,000	1,655	0,882	0,964	28,832	20
Полтавська	1,030	4,968	4,416	7,000	5,379	3,448	2,896	29,137	18
Рівненська	8,960	7,443	6,826	7,000	6,000	3,276	2,208	41,783	1
Сумська	3,100	7,758	6,344	7,000	3,517	1,724	0,828	30,271	16
Тернопільська	3,450	5,274	4,136	7,000	5,172	0,172	2,756	27,960	21
Харківська	7,930	6,822	6,896	6,000	2,483	3,966	2,068	36,165	8
Херсонська	5,170	6,516	5,762	7,000	4,968	2,069	1,516	33,031	14
Хмельницька	4,448	8,064	6,896	7,000	4,345	4,310	3,584	38,679	4
Черкаська	2,070	5,589	4,688	7,000	3,103	0,345	1,380	24,175	25
Чернігівська	1,720	5,895	5,240	7,000	2,069	1,207	3,308	26,439	23
Чернівецька	6,550	7,443	5,792	6,000	3,724	1,897	2,620	34,056	11



м. Севастополь	9,310	8,379	6,064	7,000	2,690	2,759	0,688	36,890	7
м. Київ	10,000	9,000	8,000	7,000	0,414	5,000	1,104	40,518	3

Таблиця 5.9,а

**Конкурентоспроможність регіонів  
з урахуванням надання фінансових послуг у 2008 р.**

Філії	Фінансові послуги								
	нетрадиційні			нетрадиційні і перекази			нетрадиційні, перекази та пенсії		
	ФПн	ΣЕ+ФПн	Місце положення	ФПн	ΣЕ+ФПн	Місце положення	ФПн	ΣЕ+ФПн	Місце положення
Вінницька	1,895	26,701	26	2,240	27,046	26	32,942	57,748	7
Волинська	1,725	32,688	17	1,980	32,943	18	29,108	60,071	14
Дніпропетровська	2,760	31,798	18	3,105	32,143	19	21,586	50,624	2
Донецька	0,690	34,549	14	2,415	36,274	8	24,447	58,306	9
Житомирська	4,135	45,369	2	3,620	44,854	3	35,663	76,897	27
Закарпатська	1,380	35,863	11	1,035	35,518	12	25,53	60,013	13
Запорізька	3,105	27,036	25	3,765	27,696	25	27,236	50,627	3
Ів.-Франківська	1,035	38,585	9	0,860	38,41	9	36,259	73,809	25
Київська обл.	4,310	39,674	7	4,135	39,499	8	35,591	70,955	23
Кіровоградська	2,585	30,298	21	2,415	30,128	21	30,776	58,489	10
АР Крим	3,765	33,207	16	4,480	33,922	16	28,318	57,760	8
Луганська	4,655	42,411	4	4,655	42,411	5	37,122	74,878	26
Львівська	2,240	35,347	12	1,550	34,657	15	23,219	56,326	6
Миколаївська	1,205	24,507	27	1,725	25,027	27	20,508	43,810	1
Одеська	0,860	29,692	23	1,895	30,727	20	23,486	52,318	4
Полтавська	1,550	30,687	19	2,760	31,897	13	31,576	60,713	15
Рівненська	3,620	45,403	1	2,585	44,368	3	30,523	72,306	24
Сумська	3,965	34,236	15	3,445	33,716	17	28,754	59,025	11
Тернопільська	2,415	30,375	20	1,205	29,165	23	31,324	59,284	12
Харківська	2,930	39,095	8	3,105	39,27	8	25,867	62,032	17
Херсонська	4,480	37,511	10	3,965	36,996	10	30,784	63,815	18
Хмельницька	2,020	40,699	6	2,020	40,699	7	30,79	69,469	22
Черкаська	4,830	29,005	24	4,310	28,485	24	30,79	54,965	5
Чернігівська	3,275	29,714	22	3,445	29,884	22	34,831	61,270	16
Чернівецька	0,515	34,517	13	0,690	34,746	14	31,361	65,417	19
м. Севастополь	5,000	41,89	5	5,000	41,89	6	31,515	68,405	21
м. Київ	3,445	43,963	3	4,830	45,348	2	25,198	65,716	20

На рис. 5.1, 5.2 показані наочні покази зміни положення філій за своїми показниками конкурентоспроможності відповідно у 2006 і 2008 рр.

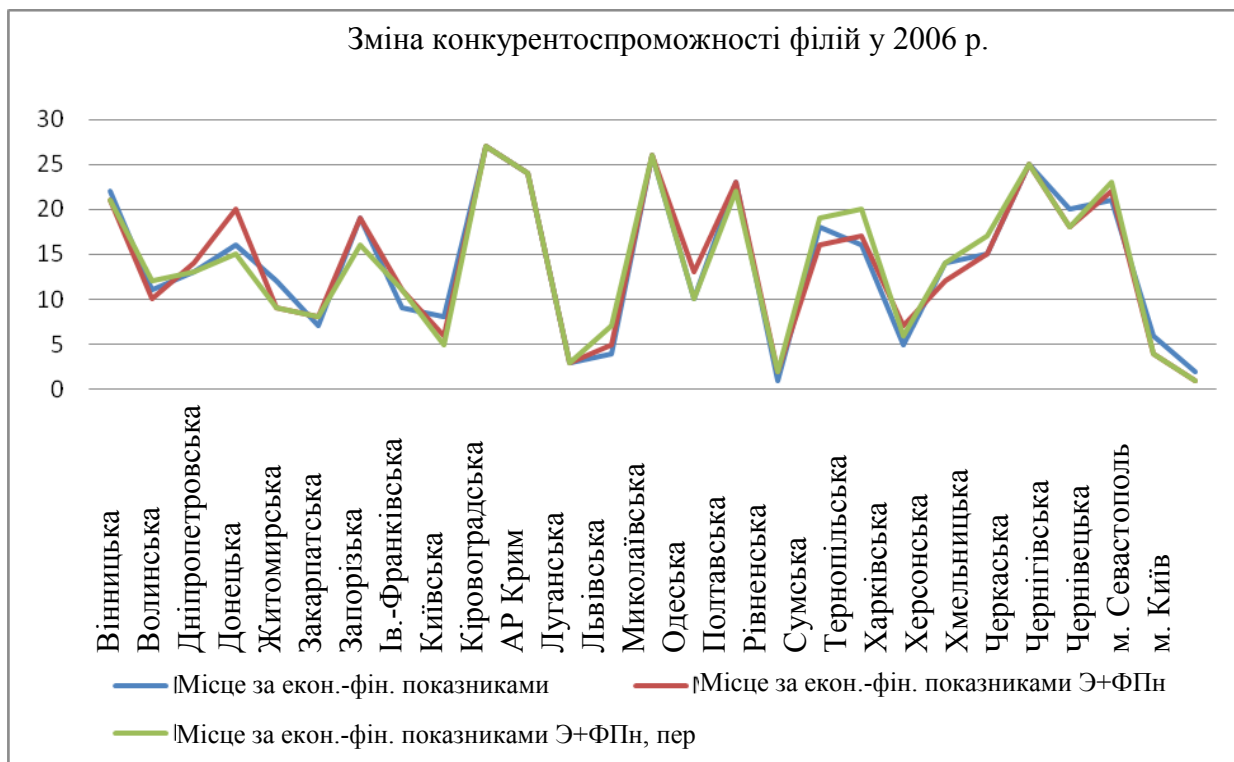


Рис. 5.1. Зміна конкурентоспроможності філій у 2006 р.

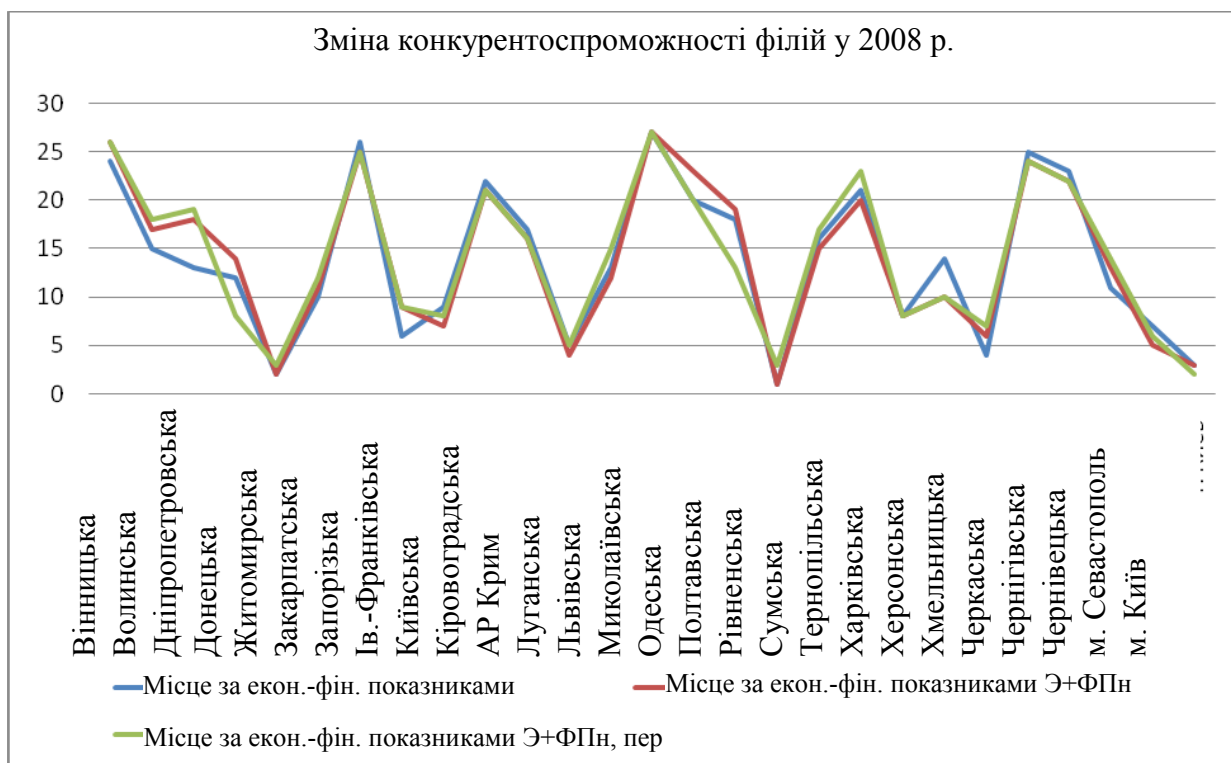


Рис. 5.2. Зміна конкурентоспроможності філій у 2008 р.

**Зміна положення філій УДППЗ "Укрпошта" у першій десятці  
за показниками конкурентоспроможності**

2006 р.				2008 р.			
Філії	Місце за ЕФП	Місце за ЕФП і ФП <sub>н</sub>	Місце за ЕФП і ФП <sub>нп</sub>	Філії	Місце за ЕФП	Місце за ЕФП і ФП <sub>н</sub>	Місце за ЕФП і ФП <sub>нп</sub>
1. Закарпатська	7	8	8	Житомирський	2	2	3
2. Ів.-Франківська	9	11	11	Закарпатський	10	11	12
3. Житомирська	12	9	9	Ів.-Франківська	6	9	9
4. Київська обл.	8	6	5	Київська обл.	9	7	8
5. Луганська	3	3	3	Луганська	5	4	5
6. Львівська	4	5	7	Рівненська	1	1	3
7. Одеська	10	13	10	Харківська	8	8	8
8. Кіровоградська	1	2	2	Херсонська	14	10	10
9. Харківська	5	7	6	Хмельницька	4	6	7
10. Волинська	11	10	12	м. Севастополь	7	5	6
м. Севастополь	6	5	4	м. Київ	3	3	2
м. Київ	2	1	1	Донецька	12	14	8

Аналізуючи конкурентоспроможність філій, потрібно відзначити (табл. 5.10), що за показниками економіко-фінансового стану до першої десятки в 2006 р. увійшли: Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Луганська, Львівська, Одеська, Рівненська, Харківська, м. Севастополь і Київ. У 2008 р., з групи першої десятки залишилися: Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Луганська, Рівненська, Харківська; різко поліпшила свій економіко-фінансовий стан Хмельницька філія, яка не входила в 2006 р. до першої десятки ні за одним показником, а в 2008 р. має краще положення за усіма показниками.

Потрібно зазначити, якщо враховувати при розрахунку конкурентоспроможності (рейтингу) роботу філій з залученням клієнтів по обслуговуванню послугами фінансового характеру, то тут змінилося положення таких філій (незважаючи на зміну не в кращий бік економіко-фінансових показників), як Волинська (2006 р.), в якій під впливом фінансових послуг нетрадиційного характеру змінилося місце в рейтингу з 11 на 10. А в 2008 р. Волинська філія мала місце понад 15 та не увійшла до першої десятки ні за одним з показників. У 2008 р. в першу десятку під впливом активізації за поданням фінансових послуг увійшла Херсонська філія, хоча за економіко-фінансовими показниками вона займала 14 місце. Погіршили через недостатню роботу за наданням фінансових послуг своє положення Одеська (вона не увійшла до першої десятки у 2008 р.), Закарпатська філія, яка в 2006 р. займала 8 місце, а в 2008 р. зайняла тільки 11-12 місця.

Таким чином, з аналізу випливає, що при визначенні конкурентоспроможності філій необхідно враховувати не лише економіко-фінансові показники, але й роботу філій з надання послуг фінансового характеру, які визначають їх участь у поліпшенні інноваційної діяльності підприємства в цілому.

У другій десятці за рахунок надання фінансових послуг поліпшили свою конкурентоспроможність філії: у 2006 р. Вінницька, Житомирська, Сумська, Херсонська, Чернігівська; у 2008 р. Дніпропетровська (з 19 до 18), АР Крим (з

17 до 16), Донецька (з 12 до 8), Сумська (з 16 до 15), Херсонська (з 14 до 10). Підвищенню конкурентоспроможності сприяло прискорене впровадження в них АРМ на базі ПК, особливо у Дніпропетровську, АР Крим, Донецьку.

При цьому потрібно зазначити, що найбільший вплив на конкурентоспроможність філій оператору поштового зв'язку чинить надання фінансових послуг нетрадиційного характеру.

Зміна місця розташування за конкурентоспроможністю (у кращий бік) за рахунок фінансових послуг свідчить також про ефективність впровадження їх і необхідність розробки маркетингових заходів щодо їх активізації в регіоні, а також стимулювання працівників за освоєння і надання фінансових послуг (особливо нетрадиційного характеру) як інноваційних послуг.

У табл. 5.11 представлені зміни частки філій на ринку фінансових послуг при зміні їх місця розташування в рейтингу конкурентоспроможності в першій десятці залежно від надання фінансових послуг нетрадиційного характеру (ФП<sub>н</sub>) і групи фінансових послуг, які включають фінансові послуги нетрадиційного характеру і перекази (ФП<sub>нп</sub>).

Таблиця 5.11

**Вплив конкурентоспроможності філій  
на місцеположення (частку) на ринку фінансових послуг**

Філії	Місцеположення за ЕФП		Місце за ЕФП і ФП				Частка ринку ФП підприємства, %			
			ФП <sub>н</sub>		ФП <sub>нп</sub>		ФП <sub>н</sub>		ФП <sub>нп</sub>	
	2006 р.	2008 р.	2006 р.	2008 р.	2006 р.	2008 р.	2006 р.	2008 р.	2006 р.	2008 р.
Закарпатська*	7	10	8	11	8	11	2,47	2,34	2,70	2,32
Івано-Франківська*	9	6	11	9	11	9	2,80	2,58	2,70	3,02
Житомирська	12	2	9	2	9	3	2,73	2,80	2,69	2,67
Київська область	8	9	6	7	5	8	4,26	4,04	4,13	3,99
Луганська	3	5	3	4	3	5	5,68	5,54	5,47	5,39
Львівська*	4	13	5	12	7	15	5,55	5,19	5,20	4,95
Одеська*	10	20	13	29	10	20	4,71	4,57	4,98	4,81
Рівненська	1	1	2	1	2	3	2,59	2,47	2,34	2,31
Харківська	5	8	7	8	6	8	5,96	5,94	5,94	5,90
Волинська*	11	15	10	17	12	18	1,99	1,98	1,94	1,93
Донецька*	16	12	20	14	13	8	8,72	9,28	9,80	9,78
Всього							31,23	23,37	30,75	33,06
м. Севастополь	6	7	5	5	4	6	1,11	1,06	1,03	1,02
м. Київ	2	3	1	3	1	2	7,52	7,45	7,87	7,93
Всього з урахуванням Севастополя і Києва							39,86	31,88	39,65	42,01

\* не враховуються в розрахунку частки на ринку фінансових послуг

Як впливає з табл. 5.11 у 2008 р. з першої десятки філії погіршили свою активність з освоєння і поширення фінансових послуг нетрадиційного характеру, а з урахуванням переказів дещо підвищили. Взагалі, потрібно зазначити, що поліпшення положення в рейтингу з урахуванням фінансових

послуг філії забезпечують понад 30 % сегмента ринку фінансових послуг підприємства.

При дослідженні ринку фінансових послуг підприємства "Укрпошта" виявлено філії, кожна з яких забезпечує значну частку ринку – понад 4 %. До таких філій відносяться: Київська, Запорізька, АР Крим, Луганська, Одеська, Львівська, Харківська, Дніпропетровська, Донецька області. Нижче в табл. 5.12 наведено результати впливу впровадження фінансових послуг у філіях на їх місцерозташування, тобто на їх рейтинг (конкурентоспроможність).

Таблиця 5.12

**Вплив впровадження фінансових послуг у філіалах на їх конкурентоспроможність**

Філії	Місце-положення за ЕФП		Місце за ЕФП і ФП				Частка ринку ФП підприємства, %			
			ФП <sub>н</sub>		ФП <sub>нп</sub>		ФП <sub>н</sub>		ФП <sub>нп</sub>	
	2006	2008	2006	2008	2006	2008	2006	2008	2006	2008
Київська область	8	9	6	7	5	8	4,26	4,04	4,13	3,99
Запорізька	19	26	19	25	16	25	3,99	4,03	4,25	4,00
АР Крим	24	17	24	16	24	16	4,42	4,30	4,49	4,42
Луганська	3	5	3	4	3	5	5,68	5,54	5,47	5,39
Одеська	10	20	13	29	10	20	4,71	4,57	4,98	4,81
Львівська	4	13	5	12	7	15	5,55	5,19	5,20	4,95
Харківська	5	8	7	8	6	8	5,96	5,94	5,94	5,90
Дніпропетровська	13	13	14	18	13	19	7,39	7,39	7,74	7,04
Донецька	16	12	20	14	13	8	8,72	9,28	9,80	9,78
Всього філій	-	-	-	-	-	-	<u>50,68</u> 21,45	<u>50,28</u> 15,52	<u>52,00</u> 25,72	<u>50,28</u> 25,06
м. Київ	2	3	1	3	1	2	7,52	7,45	7,87	7,93
Філії і м. Київ	-	-	-	-	-	-	<u>58,20</u> 28,97	<u>57,73</u> 22,97	<u>59,87</u> 33,59	<u>58,21</u> 32,99

До першої десятки за рейтингом (конкурентоспроможністю) з урахуванням усіх видів фінансових послуг увійшли тільки Київська область, Луганська філія, Харківська філія, м. Київ. Погіршили своє положення в 2008 р. Львівська філія з урахуванням надання нетрадиційних фінансових послуг і переказів, але ця філія поліпшила свою роботу по залученню споживачів до нетрадиційних фінансових послуг, зайнявши 12 місце замість 13 у рейтингу.

Поліпшили своє місце у рейтингу в 2008 р. з урахуванням усіх видів фінансових послуг Запорізька філія і АР Крим, хоча вони і займають місця вищі за десяте. Одеська філія суттєво поліпшила своє положення з урахуванням нетрадиційних фінансових послуг і переказів у 2006 р., займаючи 10 місце замість 20 (за економічними показниками); у 2008 р. поліпшила своє положення Донецька філія (з 12 на 8 місце) з урахуванням нетрадиційних фінансових послуг і переказів, тоді як у цій філії недостатня увага приділяється розповсюдженню нетрадиційних фінансових послуг та займає внаслідок цього

20 місце замість 16 місця за економічними показниками у 2006 р. і 14 замість 12 у 2008 р.

Суттєво зменшується значення їх на ринку надання нетрадиційних фінансових послуг. Якщо б ці філії увійшли до першої десятки, то вони б створили понад ніж 50 % ринку фінансових послуг. Оскільки у 2008 р. займають місце в першій десятці за нетрадиційними фінансовими послугами Київська область, Луганська і Харківська філії, то вони створюють тільки 15,52 % цього ринку фінансових послуг, а за нетрадиційними фінансовими послугами і переказами тільки 25,06 % (чверть) ринку створюють Київська область, Луганська Харківська і Донецька філії, з цього впливає недостатність уваги операторами поштового зв'язку до роботи з третіми особами з активізації і залучення до надання таких послуг.

Зрештою необхідно зазначити, що включаючи роботу філій з впровадження фінансових послуг, особливо нетрадиційних, в оцінку їх рейтингового положення (конкурентоспроможності) має важливе значення і, на наш погляд, необхідно враховувати при організації матеріального і морального стимулювання колективів філій.

### **5.3. Концепція створення підприємства поштового зв'язку як бізнес-моделі з надання поштових і фінансових послуг**

Діяльність Національного оператора поштового зв'язку на ринку фінансових послуг як небанківської структури з надання окремих видів фінансових послуг, характеризує розширення сфери його діяльності як у межах національної економіки, так і за її межами. Для розширення та подальшого розвитку сфери з надання фінансових послуг підприємству та його філій, необхідно адаптуватися до постійно мінливого зовнішнього середовища шляхом активізації своєї діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності й гнучкості у реформуванні своїх позицій з надання й розширення надаваних послуг з урахуванням кон'юнктури ринку й доведення цих послуг до споживачів найбільш віддалених і сільських населених пунктів. Як впливає з аналізу реформування поштової галузі розвинених країн і країн СНД, сьогодні особлива увага звертається на впровадження й розвиток поштово-ощадної системи, яка є новим інструментом удосконалення діяльності операторів поштового зв'язку для забезпечення його прибутковості шляхом створення нових інститутів заощадження й широкого залучення населення до даного процесу.

Макрооточення формує загальні умови функціонування ринку фінансових послуг і відбиває вплив економічних і політичних процесів, соціального й культурного розвитку суспільства, ІТ-прогресу, розвитку інформаційних технологій і комунікаційної інфраструктури на діяльність фінансових інститутів, а також на діяльність конкретних галузей та інфраструктури економіки, у т.ч. поштовому зв'язку.

Як показав аналіз, Укрпошта, як складна й багатоцільова система, суттєво починає розширяти свої рамки й перестає сприйматися як виключно поштовий суб'єкт. Інтегруючись із діловими партнерами з найближчого оточення (треті особи, конкуренти з надання послуг поштового зв'язку, Укртелеком, страхові компанії, банки), розширюючи спектр надаваних послуг за рахунок операцій, характерних для визначених типів компаній, Укрпошта стає універсальною поштово-фінансовою організацією, що поширює свій вплив на ринок не тільки поштових, але й фінансових послуг.

Оскільки в Україні в даний час відсутня концепція взаємодії поштової й банківської систем, пропонується ідея створення підприємства поштового зв'язку як бізнес-моделі інтеграції традиційної і фінансової діяльності, що забезпечує взаємодію поштової та банківської систем. Поштово-банківська система володіє ознаками системності, яка обумовлює таку форму функціональної інтеграції банку й пошти, за якою кінцева реалізація стандартних банківських послуг здійснюється поштою на компенсаційній основі [189].

Як показав аналіз, в Україні можна виділити наступні передумови активного впровадження й розвитку фінансових послуг, що надаються поштовим оператором: розгалужена мережа поштових установ, що охоплює всі населені пункти країни; незначна присутність або повна відсутність банків у сільській місцевості й важкодоступних районах, а також у невеликих містах і селищах; довіра до поштової системи, яка гарантується державою та недовіра, що створилася за останні роки до банківської системи; взаємна зацікавленість пошти й комерційних банків у розвитку поштово-фінансових послуг пов'язана зі збільшенням доходів і розширенням клієнтської бази.

У сучасну епоху інформатизації й глобалізації поштово-банківський бізнес зберігає значну автономність, актуальність і властиві йому позитивні якості – насамперед, цінову й територіальну доступність. Здебільшого це визначається переважною орієнтацією поштово-банківського бізнесу на внутрішні національні ринки, а також самим характером завдань, які він вирішує. Масштаби поштово-банківського бізнесу за кордоном свідчать про те, що поштові банки багато в чому формують національні ринки роздрібних фінансових послуг. Обслуговування корпоративного сектору, як правило, менш пріоритетно й не завжди повноцінно реалізоване. Акумуляція великих ресурсів і домінування за обсягами внутрішніх платежів населення в більшості випадків обумовлює високу соціальну значимість поштових банків і стимулює розвиток цього бізнесу на загальнодержавному рівні.

У монографії запропонована ідея створення підприємства поштового зв'язку як *бізнес-моделі з надання поштових і фінансових послуг*, яка спрямована на розв'язок проблеми надання фінансових послуг усім групам населення усіх регіонів країни. З погляду організаційної інфраструктури у складі підрозділів підприємства поштового зв'язку пропонується створити як виробничий елемент – мікробанки. Активна географічна експансія, повинна забезпечити конкурентну перевагу, оскільки поштово-фінансові послуги будуть мати найбільші конкурентні переваги лише на регіональних ринках, причому в їхніх периферійних областях. У містах з розвиненою конкуренцією поштово-



фінансові послуги не будуть затребувані повною мірою й конкурентоспроможні, крім випадків вузького позиціонування клієнтури (соціальні програми, виплата через пошту пенсій, допомоги і т.ін.).

В Україні, особливо у сільській місцевості, значна частина населення не має можливості вільно користуватися банківськими послугами. Негативний вплив фінансової кризи привів до скорочення чисельності банківських установ у зв'язку з необхідністю концентрації капіталу, злиття й поглинання менш рентабельних банків більшими й успішними. Скорочення неприбуткових банківських відділень в економічно відсталих районах обумовлене невеликим, порівняно з розвиненими районами, обсягом операцій і зростанням витрат на оснащення і забезпечення безпеки.

Таким чином, головною перевагою пропонованої бізнес-моделі з надання поштових і фінансових послуг є максимально можливе надання фінансових послуг поштовим підприємством, яке має свої установи в усіх населених пунктах країни.

Додаткові економічні та соціальні переваги з погляду банку, поштового оператора й держави від створення підприємства поштового зв'язку як бізнес-моделі наведено у табл. 5.13.

*Таблиця 5.13*

**Додаткові переваги від створення підприємства поштового зв'язку як бізнес-моделі з надання поштових і фінансових послуг**

Додаткові переваги з погляду		
банків	поштового оператора	держави
1	2	3
1. Для розвитку поштово-банківських послуг не потрібно окремої спеціальної ліцензії. Співробітництво в області поштово-банківських послуг відбувається в рамках звичайної ліцензії на надання банківських послуг та окремих договорів і угод між банком і Укрпоштою	1. Інтерес до інтеграції полягає в тому, що її відділення одержують додаткові доходи від надання фінансових послуг. Наявність таких доходів дозволяє підвищити рентабельність відділень поштового зв'язку, особливо у сільських та віддалених регіонах	1. Ефект від інтеграції полягає у виграві держави, оскільки Укрпошта як державне підприємство буде мати можливість акумулювати інвестиційний потенціал від свого розвитку у вигляді одержаних доходів від надання фінансових послуг

*Закінчення табл. 5.13*

1	2	3
2. Можливість з погляду банків одержати доступ до нової клієнтури без витрат	2. Поява нових послуг на пошті сприймається клієнтами доброзичливо,	2. Соціальний ефект полягає в забезпеченні доступу до банківських послуг в усіх

на відкриття філій і додаткових офісів у віддалених районах, оскільки поштові відділення розташовуються близько від споживача, а поштовий зв'язок доступний і "зрозумілий" для населення	збільшення надаваних на пошті послуг і переоснащення поштових відділень; підвищить довіру існуючих і залучить нових клієнтів	регіонах України всіх верств населення, а також в активізації надання універсальних послуг поштового зв'язку за рахунок збільшення інвестування в об'єкти зв'язку
--	--	---

Нарощування інвестиційного потенціалу поштового оператора за рахунок додатково притягнутого доходу від фінансових послуг має важливе соціальне значення, оскільки поштовий зв'язок є єдиним загальнодоступним механізмом адресного спілкування громадян, а також одним із факторів, що забезпечують політичну цілісність й інформаційну єдність держави.

У результаті організації у відділенні поштового зв'язку технічного, технологічного, інформаційного й юридичного забезпечення з реалізації технологій надання фінансових послуг, в Укрпошті з'явиться можливість залучити до обслуговування широке коло клієнтів, одержати доступ до пенсійних, соціальних та інших особистих засобів громадян особливо у сільських регіонах. Для реалізації бізнес-моделі з надання поштових і фінансових послуг у поштових відділеннях Укрпошти необхідно провести наступні заходи: технічне оснащення; впровадження сучасних банківських технологій; спеціальна підготовка службовців.

Розширення сфери діяльності (фінансової) оператора поштового зв'язку можливе за рахунок установавання із зацікавленими партнерами угод й створення на основі цього різних видів альянсів, або за рахунок самостійного відкриття й розвитку такої діяльності. В оточенні Укрпошти є різні групи клієнтів і партнерів, які можуть вплинути на перспективи його діяльності, а саме:

– група з прямим інтересом, до якої входять економічні агенти, уже залучені до співробітництва й вони, як правило, зацікавлені й їх очікування виправдовується належною мірою ;

– група з непрямим інтересом – містять у собі фізичні особи й фірми, що користуються тільки розрахунково-касовими послугами, тобто того, хто може відмовитися від співробітництва;

– третя група – включає того, хто підбирає суб'єкт для співробітництва й розглядається як потенційно корисний клієнт або майбутній партнер;

– четверта група – це група, що має протилежні інтереси, надаючи аналогічні послуги в тому ж секторі поштових і фінансових послуг.

Вивчаючи особливості впровадження й розвитку фінансових послуг у філіях УДППЗ «Укрпошта» можна виділити наступні напрями його діяльності із забезпечення стабільного положення підприємства як небанківської організації на ринку фінансових послуг:

1. Ретельно аналізувати й планувати заходи щодо впровадження й розвитку послуг банківського характеру, зміцнюючи й розширюючи співробітництво з банківськими структурами через систему установки відповідних терміналів.

2. Якісно оцінювати можливі ринки й одержувати оперативну управлінську інформацію про стан свого положення на ринку фінансових послуг.

3. Забезпечити свою активну участь у побудові своєї бізнес-моделі, в основу якої повинна бути покладена ідея інтеграції пропозиції фінансових послуг в єдиній системі на основі організації у структурі підприємства мікробанків як виробничих елементів та забезпечити свою участь як сегмента ринку фінансових послуг в організації національної й виході на міжнародну бізнес-модель з надання поштових і фінансових послуг.

Сутність бізнес моделі з надання поштових і фінансових послуг (рис. 5.3) зводиться до того, що суб'єкти (фізичні та ділові особи) в усіх країнах мають можливість користуватися створеною єдиною інфраструктурою інформаційного характеру для організації своєї діяльності з активізації та розширення надання різних видів фінансових послуг. Учасник бізнес-моделі з надання поштових і фінансових послуг, в остаточному підсумку, стає свого роду фінансовим, а Укрпошта в цьому випадку поштово-банківським супермаркетом.

Модель із найбільш сильною взаємозалежністю дозволяє досягти більшого контролю й ефекту від підприємства, але для її реалізації потрібні відповідні ресурси й увага менеджменту.

Ступінь входження підприємства «Укрпошта» в організацію роботи за принципом інтегрованого обслуговування, ступінь поширення бізнес-моделі з надання поштових і фінансових послуг залежить від особливостей національного законодавства, від переваги клієнтури, структури фінансової системи, від ступеня обмеження персональної інформації.

Основним стратегічним завданням розробки й впровадження підприємства поштового зв'язку як бізнес-моделі з надання поштових та фінансових послуг є створення єдиного інформаційного простору всіх суб'єктів, задіяних у створенні й розвитку поштових і фінансових послуг.

Побудова такого простору забезпечує можливість ефективної спільної роботи проектних організацій, виробничих підприємств (підприємства, що створюють і випускають необхідні засоби виробництва – обладнання, персональні комп'ютери, термінали і т.д.); наукових установ (розробка й впровадження програмного забезпечення, відповідно до вимог національних і міжнародних стандартів з обробки необхідної у виробництві інформації з виготовлення продукції, послуги); постачальників – обладнання, а так само третіх осіб – як замовників на реалізацію своїх послуг (страхові компанії; житлово-комунальні господарства; Пенсійний фонд; паливно-енергетичні господарства; торгівля; служби розробки й реалізації лотерейних квитків; служби мобільного й фіксованого зв'язку й ін.); сервісних служб, а так само споживачів, з якими організується постійна робота із забезпечення їх активізації з використання послуг незалежно від місця їх знаходження на всіх етапах проходження, оброблення, реалізації й доставляння поштових і фінансових послуг.

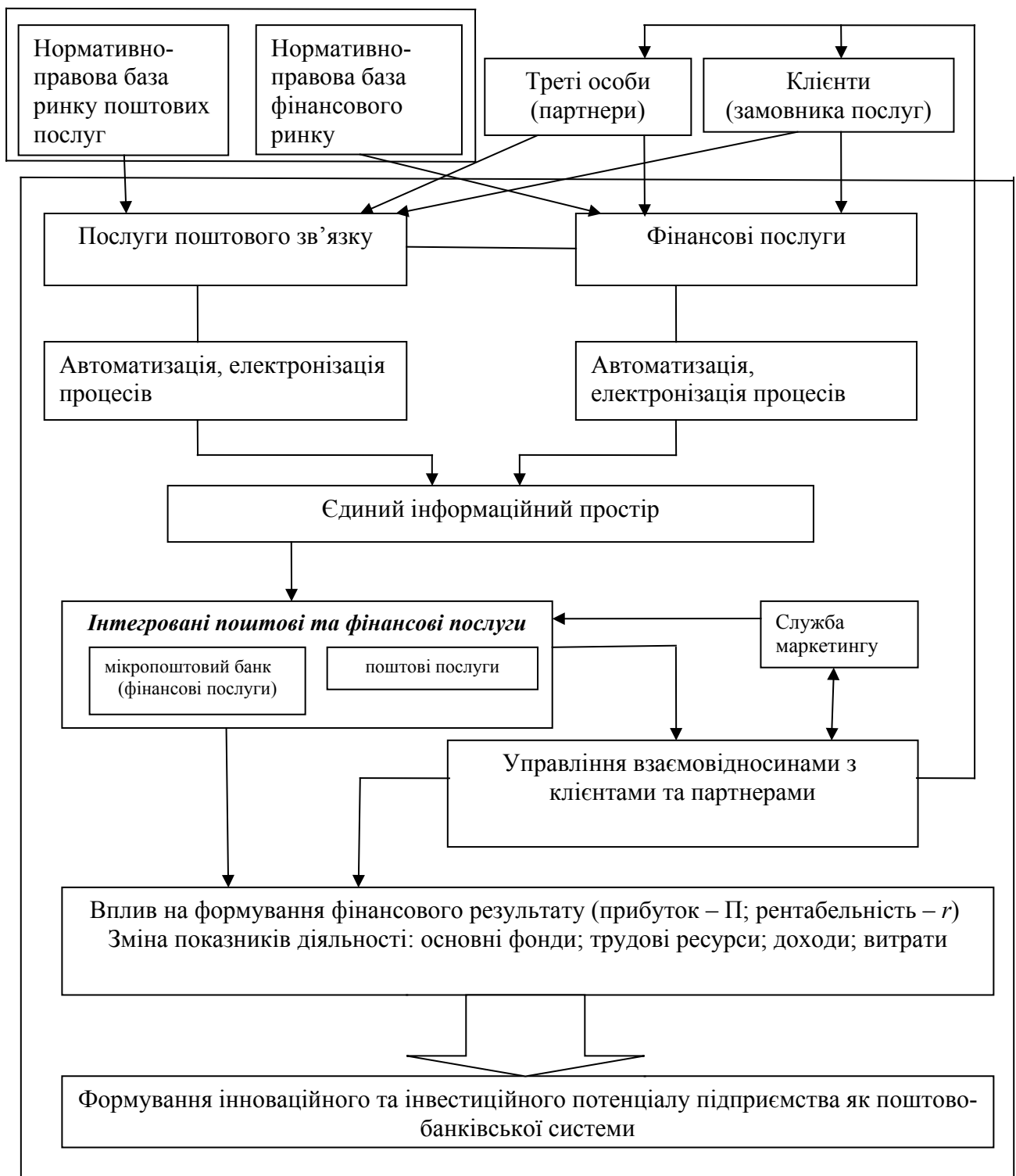


Рис. 5.3. Концепція підприємства поштового зв'язку як бізнес-модель з надання поштових і фінансових послуг

Цей процес припускає спочатку автоматизацію окремих процесів в окремих суб'єктах обслуговування послугами поштового зв'язку й фінансовими послугами на основі обміну даними й обладнанням у вигляді електронізації на різних носіях.

Наступний крок припускає їхнє об'єднання й інтеграцію електронної інформації за допомогою програмних засобів у рамках єдиного інформаційного простору.

Надалі для зміни структури процесів оброблення інформації (послуг) використовуються технології реінжинірингу бізнес-процесів у такий спосіб:

1. Технології аналізу й реінжинірингу бізнес-процесів – це набір організаційних методів реструктуризації способу функціонування підприємства з метою підвищення його ефективності. Вони застосовуються для того, щоб за допомогою електронізації коректно перейти від одного напрямку роботи до іншого й впроваджувати нові методи забезпечення спільної, інтегрованої роботи з надання і поштових, і фінансових послуг.

2. Важливе значення в інтеграції поштових і фінансових послуг має технологія надання даних в електронному виді, що дає можливість перейти до першого етапу створення єдиного інформаційного простору – автоматизація окремих процесів за відповідними до видами послуг.

3. Технологія інтеграції даних у цілому про поштові й фінансові послуги, тобто – це набір методів для інтеграції окремих автоматизованих процесів поштових і фінансових послуг та стосовних до них даних (третя особа; споживач – фізична, юридична особа, корпоративна організація; тарифи; терміни передачі; якість обслуговування й інші види послуг, місце розташування споживача або замовника), представлених в електронному виді.

Таким чином, створення бізнес-моделі з надання поштових і фінансових послуг можна розглядати як етап використання комп'ютерних технологій, на якому автоматизовані системи управління технологічними процесами, підприємствами й системами передачі даних поєднуються в єдине ціле.

Можливість спільного використання всіма суб'єктами єдиного інформаційного простору необхідних відомостей про послуги (вироби) забезпечується такими ключовими елементами, як: міжнародні стандарти, що регламентують надання даних і технологію доступу до даних, їхню правильну інтеграцію, використання комп'ютерних мереж (насамперед Інтернет, створених для підвищення доступності до них ПКД, а також мікропунктів доступу в усіх відділеннях зв'язку, включаючи віддалені й сільські райони) та апробовані програмно-технологічні розв'язання.

Таким чином, створення бізнес-моделі як концепції удосконалення структури та діяльності підприємства Укрпошта, визначається інформаційною інтеграцією, що відбувається сьогодні, і її розвиток повинен стати одним із пріоритетів державної політики з підтримки цього напрямку підвищення ефективності поштового зв'язку як однієї із важливих, затребуваних населенням і діловим сектором інфраструктури суспільства.

Укрпошта – як самий доступний і довірений з боку клієнта захищений гарантіями держави суб'єкт, може сприяти створенню на її основі одного із представників бізнес-моделі з надання не тільки послуг поштового зв'язку, але й розширюючи асортимент фінансових послуг, забезпечувати тим самим ефективність обслуговування з урахуванням подальшого розвитку довгострокових взаємовідносин з клієнтом, і відповідно, одержувати стабільні доходи.

Впровадженню й розвитку Укрпошти як бізнес-моделі сприяє: поінформованість клієнтів, які ретельно вибирають свого фінансового агента; збільшення кількості конкуруючих фінансових інститутів (банківських і небанківських), які зайняли своє місце в проведенні; торгово-фінансові операції для населення; повільне зростання роздрібного кредитування; масове розповсюдження пластикових карт; підсилення ролі фінансового консультування за всіма видами фінансового бізнесу; активна й широка електронізація в обслуговуванні й передаванні різних видів фінансових послуг. Крім того, для цього необхідна організація ефективної праці з існуючою клієнтською базою з метою одержання джерела для залучення нових клієнтів та додаткових доходів через збільшення продажу послуг.

У цьому випадку одним із напрямів залучення клієнтів до придбання нових послуг поряд з традиційними є так званий інтегрований підхід до роботи з клієнтами.

Для забезпечення ефективності цього напрямку передбачається:

- аналіз і сегментація клієнтської бази;
- визначення послуг, які найімовірніше будуть затребувані відповідними групами клієнтів;
- інформування клієнтів про нові пропозиції, послуги методів обслуговування;
- надання різноманітних каналів для спілкування й здійснення транзакцій;
- координація зусиль менеджерів підприємства.

Єдиний інтегрований підхід до роботи з клієнтами означає погоджені дії різних підрозділів підприємства, що здійснюють функції маркетингу, продажу і сервісного обслуговування клієнтів у рамках єдиної стратегії з впровадження та пропозицією нових продуктів і послуг (пластикові карти, внески, страховки); зниження витрат на рекламу і підвищення її ефективності; забезпечення наближення відділень поштово-фінансового підприємства до споживачів його послуг; розвитку й впровадження такої інформаційної системи, реалізація якої дозволяє зрозуміти, яка інформація про клієнта потрібна і якими організаційно-технологічними можливостями необхідно управляти, щоб на основі накопиченої інформації доставити клієнту персоналізовані товари й послуги.

Впровадження бізнес-моделі й управління взаємовідносинами з клієнтами нової стратегії розвитку поштового оператора, при правильному комплексному підході до її реалізації може стати одним із важливих, що складають успіх підприємства, ефективну організацію його господарської діяльності.

При створенні бізнес-моделі надається можливість взаємного обміну досвідом і знаннями з конкурентними компаніями щодо поширення відповідних послуг і одержання об'єктивної інформації про клієнтів, з'являється можливість переходити від одноканальних до багатоканальних моделей продажу й обслуговування, до комбінування власних каналів і каналів інших організацій при збереженні клієнтської бази, забезпечення комплексної автоматизації процесів продажу і доступу до ринку.

## Висновки до п'ятого розділу

1. При обґрунтуванні ефективності впровадження фінансових послуг із заощадження і кредитування визначено, що для забезпечення ефективності розширення нових фінансових послуг, необхідно вивчати попит і пропозицію цих послуг у різних регіонах країни та визначати доцільність і ефективність їхнього впровадження. У роботі запропоновано підхід до обґрунтування ефективності впровадження банківських послуг в операторах зв'язку, в якому враховуються такі показники, як приріст прибутку за рахунок надання банківських послуг, прибуток оператора з урахуванням приросту прибутку за рахунок надання банківських послуг, рентабельність з урахуванням надання банківських послуг.

2. Запропоновано впровадження диверсифікації виплати пенсій через об'єкти поштового зв'язку на основі використання функції ощадного характеру, спрямовану на стимулювання пенсіонерів, на зберігання пенсій (нехай за меншими відсотками – 2–3 %) на розрахункових рахунках, що відкриваються операторами поштового зв'язку будь-якого рівня в міській і сільській місцевостях.

На основі запропонованого в роботі підходу обґрунтовано ефективність впровадження такої форми доставляння пенсій (за умови видачі кредитів під 8 %, зберігання грошових коштів пенсіонерів 3 % річних). Враховуючи, що надходження грошових сум з фінансових послуг усіх видів мають досить велику суму і складають значну частку має сенс, на погляд автора, організувати у філіях Укрпошти відділи фінансових послуг, а в їх підрозділах – ділянки фінансових послуг, які повинні забезпечити і зберігання відповідних засобів, і видачу кредитів на правах банків.

3. Запропоновано при визначенні рейтингу філій враховувати у факторах не тільки економічні та фінансові, але й рівень споживання фінансових послуг, що дає можливість підвищити зацікавленість та виявлення напрямів з активізації роботи філій з третіми особами, і в зв'язку з цим, збільшення користувачів фінансових послуг.

За результатами проведеного аналізу на основі запропонованого методичного підходу визначено, що в 2008 р. в першу десятку під впливом активізації за поданням фінансових послуг увійшла Херсонська філія, хоча за економіко-фінансовими показниками вона займала 14-те місце. Погіршили через недостатню роботу за наданням фінансових послуг своє положення Одеська (вона не увійшла до першої десятки в 2008 р.), Закарпатська філія, яка в 2006 р. займала 8 місце, а у 2008 р. зайняла тільки 11-12-те місця. У другій десятці за рахунок надання фінансових послуг поліпшили свою конкурентоспроможність у 2008 р. філії: Дніпропетровська (з 19-го до 18-го); АР Крим (з 17-го до 16-го); Донецька (з 12-го до 8-го); Сумська (з 16-го до 15-го); Херсонська (з 14-го до 10-го). Підвищенню конкурентоспроможності

сприяло прискорене впровадження в них АРМ на базі ПК (Дніпропетровська, Крим, Донецька філії).

Дослідження зміни місцезрештування з конкурентоспроможності (рейтингу) філій Укрпошти (у кращий бік) за рахунок поширення фінансових послуг свідчить про ефективність їх впровадження і необхідність розробки маркетингових заходів щодо їх активізації в регіоні, а також щодо стимулювання працівників з освоєння і надання фінансових послуг (особливо нетрадиційного характеру) як інноваційних послуг.

4. Як показав аналіз, Укрпошта як складна та багатоцільова система суттєво розширює свою сферу діяльності та перестає сприйматися як виключно поштовий суб'єкт, інтегруючись з діловими кернерами (треті особи, конкуренти з надання послуг поштового зв'язку, Укртелеком, страхові компанії, банки), розширюючи спектр надання послуг за рахунок операцій, характерних для визначених типів компаній. Укрпошта стає універсальною поштово-фінансовою організацією, що чинить свій вплив на ринок не тільки поштових, але й фінансових послуг.

Враховуючи вищесказане, у роботі запропонована концепція (ідея) створення підприємства поштового зв'язку як бізнес-моделі інтеграції традиційної (поштової) та фінансової діяльності, як взаємодії поштової та банківської систем, які спрямовані на вирішення проблеми впровадження надання та розвитку фінансових послуг усім групам населення усіх регіонів країни.

З погляду організаційної структури підприємства «Укрпошта» як бізнес-моделі з надання поштових і фінансових послуг у складі його підрозділів пропонується створити новий виробничий елемент – мікробанк.

Активна географічна експансія фінансових послуг Укрпошти повинна забезпечити конкурентну перевагу, оскільки поштово-фінансові послуги будуть мати найбільші переваги лише на регіональних ринках, при чому в їхніх периферійних областях, тим самим розв'язуючи задачі соціального значення – доведення усіх видів поштових і фінансових послуг до споживача будь-якого населеного пункту країни.



## ВИСНОВКИ

У монографії наведено теоретичне узагальнення і нове вирішення науково-прикладного завдання щодо впровадження й забезпечення ефективного розвитку фінансових послуг оператора поштового зв'язку, що дає можливість сформулювати такі принципові положення, висновки та рекомендації:

1. У процесі дослідження сутності й характерних ознак фінансових послуг, а також особливостей їх надання в діяльності підприємства поштового зв'язку визначено, що такі види послуг, як фінансові, є нетрадиційними, новими послугами, які вимагають відповідних реорганізацій у виробничому процесі щодо їх здійснення. Визначено, що «фінансові послуги поштового зв'язку» – це інноваційні види послуг, розвиток і поширення яких визначається впровадженням нової й удосконаленням технологічної бази оброблення й передавання поштових повідомлень на основі інформаційно-комунікаційних технологій та які створюють можливості подальшого підвищення ефективності діяльності оператора зв'язку, а також змінюють роль оператора зв'язку в економіці регіону й країни.

2. Проведене дослідження наукових праць та законодавчих актів дає можливість визначити, що ринок фінансових послуг, як діяльність державних і фінансових інститутів, забезпечує економічні і правові відносини суб'єктів щодо задоволення фінансових потреб шляхом продажу-купівлі і створення їх фінансових активів у межах держави або світу. Доведено, що небанківські організації можуть знайти свою нішу на ринку, надавати все більший спектр різноманітних і конкурентоспроможних фінансових послуг як населенню, так і діловому сектору у різних регіонах країни.

3. Оператор поштового зв'язку розглядається як суб'єкт ринку фінансових послуг. У монографії визначена частка у ВВП доходів від фінансових послуг, що надає оператор поштового зв'язку. Ця частка становить від 0,017 % (нетрадиційні) до 0,137 % (нетрадиційні, перекази й виплата пенсій). У загальному обсязі фінансових послуг небанківських організацій фінансові послуги Укрпошти становлять близько 25 %. Визначено, що оператор поштового зв'язку відноситься до небанківських організацій з надання фінансових послуг населенню й діловому сектору на основі договорів із третіми особами і як посередник здійснює вивчення й дослідження впливу кон'юнктурних ознак ринку (зміна цін, курс цінних паперів, інфляція, дохідність населення і т.д.) на попит та пропозицію окремих видів фінансових послуг з метою розширення видів і обсягу цих послуг.

4. В ході дослідження виявлено, що в усіх країнах Регіональної співдружності зв'язку в процесі розвитку галузі зв'язку відбувся її поділ на телекомунікаційну й поштову підгалузі, що змушує операторів зв'язку (особливо поштового) проводити реформування сектору, ставлячи головною метою підвищення якості надання послуг, збільшення їх асортименту і продажу населенню та забезпечення рентабельності своєї діяльності. Оператори

намагаються максимально використовувати інформаційні технології для розвитку нових послуг зв'язку. У багатьох країнах розробляється й впроваджується поштово-ощадна система, мета якої – забезпечити найбільш доступне надання поштових, поштово-банківських й інших послуг.

5. У монографії наведено особливості розрахунку основних вихідних економічних показників (доходи, витрати) діяльності оператора поштового зв'язку з урахуванням впровадження фінансових послуг, що входять як один із напрямів здійснення іншої підприємницької діяльності. Крім того, в роботі наводиться підхід до вирішення тарифної політики в поштовому зв'язку та можливі способи визначення тарифів на одиницю послуги поштового зв'язку, які в рівній мірі може бути використані для розрахунку тарифів на відповідні види фінансових услуг. У зв'язку з широким впровадженням в системі поштового зв'язку інформаційно-комунікаційних засобів для оброблення і передавання різних видів повідомлень, в роботі наводиться порядок обліку і розрахунку витрат на послуги інформаційно-комунікаційного характеру, що може використовуватися для розрахунку і коректування тарифу на фінансові послуги.

Крім того, за допомогою регресійного аналізу розглядається вплив фінансових послуг на кінцеві результати (продуктивність праці та рентабельність) діяльності структурних підрозділів філії поштового зв'язку, які безпосередньо здійснюють надання всіх видів послуг населенню і діловому сектору. Отримані лінійні рівняння свідчать про необхідність широкого поширення фінансових послуг в усіх населених пунктах, так як їх впровадження сприяє підвищенню продуктивності праці та рентабельності операторів зв'язку (табл. 3.17).

6. У монографії розроблено і запропоновано до практичного використання метод визначення частки фінансових послуг у філіях підприємства "Укрпошта" в залежності від таких макроекономічних показників, як чисельність населення і його дохідність.

7. На основі проведеного дослідження впливу доступності населення до пунктів поштового зв'язку, розвитку й впровадження ІКТ у мережі поштового зв'язку на споживання фінансових послуг за регіонами України, автором визначено: на підприємстві необхідно підвищувати доступність, особливо у сільській місцевості, за рахунок збільшення рухомих об'єктів зв'язку, зробивши їх умовно постійно діючими протягом двох-трьох разів на тиждень у віддаленій місцевості, а також забезпечити більш активне впровадження різних видів ІКТ в усіх філіях підприємства.

8. У монографії розроблено і запропоновано для практичного використання методичний підхід до обґрунтування ефективності впровадження банківських послуг операторами поштового зв'язку, що дозволяє визначати доцільність і ефективність впровадження цих послуг у різних регіонах країни. У запропонованому методичному підході враховуються такі показники, як приріст прибутку за рахунок надання банківських послуг, прибуток оператора з урахуванням приросту прибутку за рахунок надання банківських послуг, рентабельність з урахуванням надання банківських послуг.

9. Запропоновано впровадження диверсифікації виплати пенсій через об'єкти поштового зв'язку будь-якого рівня на основі використання функції ощадного характеру, спрямоване стимулювати пенсіонерів зберігати пенсії на розрахункових рахунках. Обґрунтована ефективність впровадження такої форми доставляння пенсій (за умови видачі кредитів під 8 %, а зберігання коштів пенсіонерів під 3 % річних). На наш погляд, має сенс організувати у філіях Укрпошти видачу кредитів, а також розробляти й реалізовувати плани з інвестування цих засобів у реальний сектор економіки.

10. Розроблено і запропоновано методичний підхід до визначення впливу впровадження фінансових послуг на конкурентоспроможність філій УДППЗ "Укрпошта". На основі запропонованого методичного підходу визначено вплив фінансових послуг на зміну конкурентоспроможності й потенційні можливості щодо підвищення ефективності діяльності оператора зв'язку у філіях. Підвищення конкурентоспроможності (рейтингу) філій Укрпошти за рахунок поширення фінансових послуг свідчить про ефективність їх впровадження й необхідність розробки маркетингових заходів щодо їх активізації в регіоні, а також стимулювання працівників з освоєння й надання фінансових послуг (особливо нетрадиційного характеру) як інноваційних послуг.

11. У монографії доведено, що інтегруючись із діловими партнерами (треті особи, конкуренти з надання послуг поштового зв'язку, ПАТ «Укртелеком», страхові компанії, банки), розширюючи спектр надаваних послуг, Укрпошта стає універсальною поштово-фінансовою організацією, що чинить свій вплив на весь ринок не тільки поштових, але й фінансових послуг.

Розроблено й запропоновано концепцію про реорганізацію діяльності оператора поштового зв'язку як бізнес-моделі з надання поштових і фінансових послуг для забезпечення стабільного положення оператора поштового зв'язку й розширення його положення на ринку фінансових послуг як небанківської організації, в основі якої лежить загальна інформаційно-комунікаційна інфраструктура, що дозволяє здійснювати маркетинг, продаж, обробку широкого спектра поштових і фінансових послуг.

Нарощування інвестиційного потенціалу поштового оператора за рахунок додаткового доходу від фінансових послуг має важливе соціальне значення, оскільки поштовий зв'язок є одним із загальнодоступних механізмів адресного спілкування громадян, а також одним із факторів, що забезпечують політичну цілісність та інформаційну єдність регіону і держави.

# ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А

Таблиця А.1

### Нормативно-правові документи з регулювання окремих видів фінансових послуг

№ з/п	Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» Стаття 4. Фінансові послуги	«Про банки і банківську діяльність» Стаття 47. Банківські операції	«Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні». Стаття 4. Професійна діяльність на ринку цінних паперів	Угода про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими співтовариствами та їх державами-членами (ратифіковано Законом № 237/94-вр від 10.11.94). Доповнення до додатку V. Фінансові послуги включають:	Суб'єкт, який може надавати послуги	Суб'єкт – споживач послуги
1	2	3	4	5	6	7
1	4) залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення	1) приймання вкладів від юридичних і фізичних осіб; за умови одержання письмового дозволу НБУ банки також мають право здійснювати такі операції: 4) операції за дорученням клієнтів або від свого імені: з інструментами грошового ринку; з інструментами, що базуються на обмінних курсах та відсотках; з фінансовими ф'ючерсами та опціонами	Діяльність з управління цінними паперами – діяльність, що здійснюється від свого імені за винагороду протягом визначеного терміну на підставі відповідного договору щодо управління переданими у володіння цінними паперами, які належать на правах власності іншій особі, в інтересах цієї особи або визначених цією особою третіх осіб	Банківські та інші фінансові послуги: 1. Приймання вкладів та інших виплачуваних коштів від населення 9. Управління активами, такими як готівка та цінні папери, всі форми управління колективними інвестиціями	Банки. Фінансові установи (інститути спільного інвестування, кредитні спілки, фінансові компанії)	Фізичні та юридичні особи
2	6) Надання коштів у позику, в тому числі на умовах фінансового кредиту	3) розміщення залучених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик		2. Всі види кредитування, включаючи споживчий, заставний кредит, факторинг та фінансування комерційних операцій	Банки. Фінансові установи (кредитні спілки, фінансові компанії, страховики по життю)	Фізичні та юридичні особи
3	8) переказ грошей	2) відкриття та ведення поточних рахунків клієнтів і банків-кореспондентів, у т.ч. переказ грошових коштів з цих рахунків за допомогою платіжних інструментів та зарахування коштів на них		Банківські та інші фінансові послуги. 4. Всі послуги щодо розрахунків та переказу грошей, включаючи кредитні виплати та дебітові картки, дорожні чеки та банківські тратти	Банки. Фінансові установи	Фізичні та юридичні особи



1	2	3	4	5	6	7
4	1) випуск платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та/або їх обслуговування	10) випуск банківських платіжних карток і здійснення операцій з використанням цих карток			Члени платіжної системи – фінансова установа, еквайрингова установа – юридична особа, розрахункові банки, банки-члени платіжної системи	Фізичні та юридичні особи клієнти банку, торговці – учасники платіжної системи
5	1) кліринг, інші форми забезпечення розрахунків		Розрахунково-клірингова діяльність – діяльність з визначення взаємних зобов'язань щодо угод з цінними паперами та розрахунків з ними	10. Розрахункові та клірингові послуги щодо фінансових активів, включаючи цінні папери, похідні продукти та інші кредитно-грошові інструменти. 11. Надання та передача фінансової інформації, обробка фінансових даних та надання відповідного програмного забезпечення установами, які надають інші фінансові послуги	Юридична особа – клірингові установи, що мають дозвіл НБУ; депозитарій цінних паперів, що має дозвіл ДКЦПФР	Члени платіжної системи – юридичні особи (фін. установи та банки) учасники національної депозитарної системи – професійні учасники
6	3) діяльність з обміну валют	Банк має право здійснювати такі операції та угоди: 1) операції з валютними цінностями		6. Продаж за свій рахунок або за рахунок клієнтів на біржі або поза біржею, або в інший спосіб такого: (b) валюти	Банки. Фінансові установи	Фізичні та юридичні особи
7	7) надання поручительств	5) надання гарантій і поручительств та інших зобов'язань від третіх осіб, які передбачають їх виконання у грошовій формі		5. Гарантії та зобов'язання	Поручитель - фізична або юридична особа	Боржник – фізична або юридична особа
8	7) надання гарантій				Гарант – (банк, фін. установа, страхова організація)	Боржник – фізична або юридична особа
9	11) факторинг	6) придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів (факторинг)		2. Всі види кредитування, включаючи факторинг	Фактор – (банк, фін. установа, фіз. особа – суб'єкт підприємницької діяльності)	Клієнт – фіз. або юридична особа, яка є суб'єктом підприємницької діяльності

## Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7
10	5) фінансовий лізинг	7) лізинг		3. Фінансовий лізинг	Лізингодавець – юридична особа	Лізингоодержувач – фіз. або юридична особа, продавець – фіз. або юридична особа
11	2) довірче управління фінансовими активами	5) довірче управління коштами та цінними паперами за договорами з юридичними та фізичними особами	Діяльність з управління активами – діяльність, що здійснюється за винагороду компанією з управління активами, які належать інвесторам на правах власності	9-3) трастові послуги	Фін. установи – довірчі товариства. Банки	Фізичні та юридичні особи
12	9) послуги у сфері страхування			А. Всі види страхування та послуги, що надаються у зв'язку зі страхуванням. 1. Пряме страхування (включаючи сумісне страхування): (I) страхування життя (II) інші види страхування 2. Повторне страхування і ретроцесія 3. Посередництво у галузі страхування, таке як брокерство та посередницькі агентства 4. Допоміжні послуги в галузі страхування, такі як консультативні, послуги щодо оцінки ризику та урегулювання претензій	Фінансові установи страховики (перестраховики), страхові посередники	Страховальники – фізичні та юридичні особи
13	9-1) послуги у сфері накопичувального пенсійного забезпечення			9-1. Управління пенсійним фондом	Пенсійний фонд, страховик, банк	Фізичні та юридичні особи



1	2	3	4	5	6	7
14	10) торгівля цінними паперами	3) організація купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів; 4) здійснення операцій на ринку цінних паперів від свого імені	Торгівля цінними паперами – здійснення цивільно-правових угод з цінними паперами, які передбачають оплату цінних паперів проти їх поставки новому власнику на підставі договорів доручення чи комісії за рахунок своїх клієнтів (брокерська діяльність) або від свого імені та за свій рахунок з метою перепродажу третім особам (дилерська діяльність), крім випадків, передбачених законодавством	6. Продаж за свій рахунок або за рахунок клієнтів на біржі або поза біржею, або в інший спосіб такого: (а) грошових ринкових інструментів; (с) похідних товарів, якнайменш ф'ючерних операцій та опціонів; (d) інструментів щодо курсу валюти та відсоткових ставок, включаючи свопи та угоди про курс по термінових операціях тощо; (f) інші оборотні кредитно-грошові документи та фінансові активи, включаючи зливки дорогоцінних металів; (е) переказні цінні папери 7. Участь у випуску всіх видів цінних паперів, включаючи підписання та наймання як агента та надання послуг, що стосуються такого випуску	Фінансова установа, торговці цінними паперами, інститути спільного інвестування	Фізичні та юридичні особи

**Нормативно-правові документи  
та органи 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”

**Нормативно-правові документи  
по регулюванню окремих видів фінансових послуг**

Фінансові послуги	Документи по регулюванню діяльності з надання фінансових послуг
Страховання, 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 „Оренда”; Лист НБУ щодо порядку отримання ліцензій за експортними, імпорнтними та лізинговими операціями” – від 22.09.03. № 13 III/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”
Інвестування	ЗУ „Про інвестиційну діяльність”, „Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”, „Про режим іноземного інвестування”, „Про іноземні інвестиції”, „Про зовнішньоекономічну 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 валютах”; „Інструкція про багатовікові розрахунки в Україні” «Порядок роботи з готівковими коштами в об’єктах поштового зв’язку» (Наказ УДППЗ «Укрпошта» від 23.07.08 № 457; «Положення про поштовий переказ» (Наказ УДППЗ «Укрпошта» від 26.09.08 № 620).
Валютно-обмінні операції	ЗУ "Про Національний банк України"; Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.93 № 15-93 "Про систему валютного регулювання і валютного контролю"; Положення про порядок надання небанківським фінансовим установам, національному оператору поштового зв'язку генеральних ліцензій на здійснення валютних операцій № 297 від 09.08.2002.

## Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»

<p>Закон встановлює загальні правові засади у сфері надання фінансових послуг, здійснення регулятивних та наглядових функцій за діяльністю з надання фінансових послуг.</p> <p>Метою цього Закону є створення правових основ для захисту інтересів споживачів фінансових послуг, правове забезпечення діяльності і розвитку конкурентоспроможного ринку фінансових послуг в Україні, правове забезпечення єдиної державної політики у фінансовому секторі України</p>
<p><b>Розділ І. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ</b></p> <p><b>Стаття 1. Визначення термінів</b></p> <p>1. У цьому Законі терміни вживаються у такому значенні:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) фінансова установа – юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг та яка внесена до відповідного реєстру у порядку, встановленому законом. До фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг;</li> <li>2) кредитна установа – фінансова установа, яка відповідно до закону має право за рахунок залучених коштів надавати фінансові кредити на власний ризик;</li> <li>3) фінансовий кредит – кошти, які надаються у позику юридичній або фізичній особі на визначений термін та під відсоток;</li> <li>4) фінансові активи – кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів;</li> <li>5) фінансова послуга – операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів;</li> <li>6) ринки фінансових послуг – сфера діяльності учасників ринків фінансових послуг з метою надання та споживання певних фінансових послуг. До ринків фінансових послуг належать професійні послуги на ринках банківських послуг, страхових послуг, інвестиційних послуг, операцій з цінними паперами та інших видах ринків, що забезпечують обіг фінансових активів;</li> <li>7) учасники ринків фінансових послуг – юридичні особи та фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які відповідно до закону мають право здійснювати діяльність з надання фінансових послуг на території України, та споживачі таких послуг;</li> <li>8) істотна участь – пряме або опосередковане, самостійне або спільно з іншими особами володіння певною частиною статутного капіталу або права голосу придбаних акцій (паїв) юридичної особи або незалежна від формального володіння можливість вирішального впливу на керівництво чи діяльність юридичної особи;</li> <li>9) саморегульвна організація – неприбуткове об'єднання фінансових установ, створене з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг та якому делегуються відповідними державними органами, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових послуг та/або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг. Законами України з питань регулювання ринків фінансових послуг можуть бути передбачені додаткові повноваження, які можуть делегуватися саморегульвним організаціям;</li> <li>10) державне регулювання ринків фінансових послуг – здійснення державою комплексу заходів щодо регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг з метою захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам;</li> <li>11) професійна таємниця – матеріали, документи, інші відомості, якими користуються в процесі та у зв'язку з виконанням своїх посадових обов'язків посадові особи державних органів, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, та особи, які залучаються до здійснення цих функцій, і які забороняється розголошувати у будь-якій формі до моменту прийняття рішення відповідним уповноваженим державним органом;</li> <li>12) Уповноважений орган – спеціальний уповноважений орган виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг.</li> </ol> <p>2. Інші терміни, які вживаються в цьому Законі, застосовуються у значенні законів України з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг.</p> <p><b>Стаття 2. Сфера дії Закону</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Цей Закон регулює відносини, що виникають між учасниками ринків фінансових послуг під час здійснення операцій з надання фінансових послуг.</li> <li>2. Фінансові установи в Україні діють відповідно до цього Закону з урахуванням норм законів України, які встановлюють особливості їх діяльності.</li> <li>3. Положення цього Закону не поширюються на: <ul style="list-style-type: none"> <li>діяльність в Україні фінансових установ, які мають статус міжурядових міжнародних організацій;</li> <li>діяльність Державного казначейства України та державних цільових фондів.</li> </ul> </li> </ol> <p><b>Стаття 3. Законодавство про регулювання діяльності з надання фінансових послуг</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Відносини, що виникають у зв'язку з функціонуванням фінансових ринків та наданням фінансових послуг споживачам, регулюються Конституцією України, цим Законом, іншими законами України з питань регулювання ринків фінансових послуг, а також прийнятими згідно з цими законами нормативно-правовими</li> </ol>

актами.

## **Розділ II. УМОВИ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

### **Стаття 4. Фінансові послуги**

1. Фінансовими вважаються такі послуги:

- 1) випуск платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та/або їх обслуговування, кліринг, інші форми забезпечення розрахунків;
- 2) довірче управління фінансовими активами;
- 3) діяльність з обміну валют;
- 4) залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення;
- 5) фінансовий лізинг;
- 6) надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту;
- 7) надання гарантій та поручительств;
- 8) переказ грошей;
- 9) послуги у сфері страхування та накопичувального пенсійного забезпечення;
- 10) торгівля цінними паперами;
- 11) факторинг;
- 12) інші операції, які відповідають критеріям, визначеним у пункті 5 частини першої статті 1 цього Закону.

### **Стаття 5. Право на здійснення операцій з надання фінансових послуг**

1. Фінансові послуги надаються фінансовими установами, а також, якщо це прямо передбачено законом, фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності (далі – суб'єкти підприємницької діяльності).
2. Виключне право або інші обмеження щодо надання окремих фінансових послуг встановлюються законами про діяльність відповідної фінансової установи та нормативно-правовими актами державних органів, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг.
3. Надавати фінансові кредити за рахунок залучених коштів має право на підставі відповідної ліцензії лише кредитна установа.
4. Можливість та порядок надання окремих фінансових послуг юридичними особами, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, визначаються законами та нормативно-правовими актами державних органів, що здійснюють регулювання діяльності фінансових установ та ринків фінансових послуг, виданими в межах їх компетенції.

### **Стаття 6. Договір про надання фінансових послуг**

1. Фінансові послуги відповідно до положень цього Закону надаються суб'єктами підприємницької діяльності на підставі договору.

Договір, якщо інше не передбачено законом, повинен містити:

- 1) назву документа;
- 2) назву, адресу та реквізити суб'єкта підприємницької діяльності;
- 3) прізвище, ім'я і по батькові фізичної особи, яка отримує фінансові послуги, та її адресу;
- 4) найменування, місцезнаходження юридичної особи;
- 5) найменування фінансової операції;
- 6) розмір фінансового активу, зазначений у грошовому виразі, терміни його внесення та умови взаєморозрахунків;
- 7) термін дії договору;
- 8) порядок зміни і припинення дії договору;
- 9) права та обов'язки сторін, відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання умов договору;
- 10) інші умови за згодою сторін;
- 11) підписи сторін.

Уповноважений орган встановлює додаткові вимоги до договорів про надання фінансових послуг фізичним особам, якщо це не врегульовано законом.

При укладенні договору юридична або фізична особа мають право вимагати у суб'єкта підприємницької діяльності надання балансу або довідки про фінансове становище, підтвержені аудитором (аудиторською фірмою), а також бізнес-план, якщо інше не передбачено законодавством України.

2. Підстави, порядок та правові наслідки припинення дії договорів про надання фінансових послуг визначаються цивільним законодавством, законами з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг, а також укладеними відповідно до них договорами.

## **Розділ III. УМОВИ СТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ**

### **Стаття 7. Умови початку діяльності**

1. Особа набуває статусу фінансової установи після внесення про неї запису до відповідного державного реєстру фінансових установ.

2. У разі якщо відповідно до закону надання певних фінансових послуг потребує ліцензування, фінансова установа має право на здійснення таких послуг лише після отримання відповідних ліцензій.

3. Фінансова установа може розпочати надання фінансових послуг, лише якщо:

- 1) облікова і реєструюча система відповідає вимогам, встановленим нормативно-правовими актами;
- 2) внутрішні правила фінансової установи, узгоджені з вимогами законів України та нормативно-правових актів державних органів, що здійснюють регулювання та нагляд за ринками фінансових послуг;
- 3) професійні якості та ділова репутація персоналу відповідають встановленим законом вимогам.

#### **Стаття 8. Організаційні правила**

1. Фінансові установи можуть створюватися у будь-якій організаційно-правовій формі, якщо закони з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг не містять спеціальних правил та обмежень.

2. Закони України з питань регулювання діяльності господарських товариств та юридичних осіб інших організаційно-правових форм застосовуються до фінансових установ з урахуванням особливостей, визначених цим Законом та законами з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг.

#### **Стаття 9. Капітал**

1. Мінімальний розмір капіталу фінансових установ, необхідний для їх заснування, та загальні вимоги до регулятивного капіталу, що необхідний для їх функціонування, визначаються законами України з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг.

2. При створенні фінансової установи або у разі збільшення розміру зареєстрованого статутного (пайового) капіталу, статутний (пайовий) капітал повинен бути сплачений у грошовій формі та розміщений на банківських рахунках комерційних банків, які є юридичними особами за законодавством України, якщо інше не передбачено законами України з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг.

3. Продаж та придбання частки у статутному (пайовому) капіталі здійснюються на умовах, встановлених законодавством України.

#### **Стаття 10. Прийняття рішень при конфлікті інтересів**

1. Керівник або службовець фінансової установи не можуть брати участь у підготовці та прийнятті рішення щодо прийняття фінансовою установою будь-якого зобов'язання на їх користь.

2. Керівник, службовець або призначений експерт фінансової установи не можуть брати участь у підготовці та прийнятті рішення на користь установи або підприємства, в якому вони, їх близькі родичі або підприємство, яким вони володіють, мають діловий інтерес.

3. Особа, яка є членом органу управління або службовцем фінансової установи, може укласти договори з цією фінансовою установою щодо надання такій особі відповідних фінансових послуг на умовах, що не відрізняються від звичайних.

4. Особа, яка є членом органу управління фінансової установи, не може укласти договори щодо надання цій фінансовій установі професійних послуг (робіт), якщо загальні збори власників не нададуть попередньої згоди на укладення такого договору.

#### **Стаття 11. Достовірність реклами та інформації**

1. Фінансовим установам забороняється поширення у будь-якій формі реклами та іншої інформації, що містить неправдиві відомості про їх діяльність у сфері фінансових послуг.

#### **Стаття 12. Право клієнта на інформацію**

1. Клієнт має право доступу до інформації щодо діяльності фінансової установи. Фінансові установи зобов'язані на вимогу клієнта надати таку інформацію:

- 1) відомості про фінансові показники діяльності фінансової установи та її економічний стан, які підлягають обов'язковому оприлюдненню;
- 2) перелік керівників фінансової установи та її відокремлених підрозділів;
- 3) перелік послуг, що надаються фінансовою установою;
- 4) ціну/тарифи фінансових послуг;
- 5) кількість акцій фінансової установи, які знаходяться у власності членів її виконавчого органу, та перелік осіб, частки яких у статутному капіталі фінансової установи перевищують п'ять відсотків;
- 6) іншу інформацію з питань надання фінансових послуг та інформацію, право на отримання якої закріплено в законах України.

#### **Стаття 13. Порядок реорганізації та ліквідації фінансових установ**

1. Реорганізація та ліквідація фінансових установ відбуваються з додержанням вимог відповідних законів України та нормативно-правових актів державних органів з питань регулювання діяльності фінансових установ та ринків фінансових послуг.

#### **Стаття 14. Облік та звітність**

1. Фінансова установа зобов'язана вести облік своїх операцій та надавати звітність відповідно до вимог законів та нормативно-правових актів державних органів з питань регулювання діяльності фінансових установ та ринків фінансових послуг.

#### **Стаття 15. Вимоги до зовнішнього аудиту**

1. Аудиторські перевірки фінансових установ можуть проводитися аудиторами, які:

- 1) мають відповідний сертифікат;
- 2) не мають взаємовідносин щодо права власності з фінансовою установою, діяльність якої перевіряється, не мають заборгованості перед цією установою або іншого конфлікту інтересів;
- 3) внесені до відповідних реєстрів, що ведуться державними органами, які здійснюють регулювання діяльності фінансових установ та ринків фінансових послуг. Порядок ведення реєстру визначається відповідним державним органом, який здійснює регулювання діяльності фінансових установ та ринків фінансових послуг.

#### **Стаття 16. Об'єднання фінансових установ**

1. Фінансові установи мають право на добровільних засадах об'єднувати свою діяльність, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України та вимогам законів з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг. Правовий статус, види, порядок створення, правовий режим функціонування та припинення діяльності об'єднань визначається згідно із законами України.

2. Об'єднання фінансових установ набуває статусу саморегулювальної організації після внесення запису про неї до відповідного реєстру, який ведеться державними органами з питань регулювання діяльності фінансових установ та ринків фінансових послуг у межах їх компетенції.

#### **Стаття 17. Недопущення обмеження конкуренції на ринках фінансових послуг**

1. Фінансові установи здійснюють свою діяльність з урахуванням вимог антимонопольного законодавства та законодавства про захист від недобросовісної конкуренції.

#### **Стаття 18. Запобігання легалізації грошей, набутих злочинним шляхом**

1. Фінансові установи зобов'язані ідентифікувати особу споживача фінансових послуг, здійснюючи:

– перевірку факту існування юридичних осіб – споживачів фінансових послуг шляхом отримання від них та/або від відповідних органів державної влади матеріалів про підтвердження державної реєстрації такої особи, включаючи інформацію щодо її назви, організаційно-правової форми, місцезнаходження, посадових осіб та їх повноважень;

– перевірку повноважень особи, яка має намір діяти від свого імені або від імені іншого споживача фінансових послуг.

У разі, якщо виникає сумнів щодо того, що особа діє від свого імені, фінансова установа повинна здійснити заходи для ідентифікації вигодонабувача.

2. Фінансові установи зобов'язані зберігати документи щодо ідентифікації споживачів фінансових послуг та облікові документи щодо здійснення фінансових операцій відповідно до законодавства.

3. Фінансові установи зобов'язані повідомляти відповідні уповноважені державні органи про сумнівні та незвичні операції своїх клієнтів. Таке повідомлення здійснюється без інформування осіб, яких стосується відповідне повідомлення.

Критерії віднесення операцій до сумнівних та незвичних визначаються Кабінетом Міністрів України.

Посадові особи фінансової установи у випадку неповідомлення про сумнівні та незвичні операції несуть відповідальність, встановлену законом.

Фінансові установи та їх посадові особи не несуть відповідальності за порушення комерційної таємниці внаслідок повідомлення про сумнівні та незвичні операції.

4. Фінансові установи повинні розробляти та впроваджувати програми протидії легалізації грошей, набутих злочинним шляхом, які включають розробку внутрішніх контролюючих процедур та організацію програм підготовки посадових осіб.

### **Розділ IV. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

#### **Стаття 19. Мета державного регулювання ринків фінансових послуг**

1. Метою державного регулювання ринків фінансових послуг в Україні є:

- 1) проведення єдиної та ефективної державної політики у сфері фінансових послуг;
- 2) захист інтересів споживачів фінансових послуг;
- 3) створення сприятливих умов для розвитку та функціонування ринків фінансових послуг;
- 4) створення умов для ефективного мобілізації і розміщення фінансових ресурсів учасниками ринків фінансових послуг з урахуванням інтересів суспільства;
- 5) забезпечення рівних можливостей для доступу до ринків фінансових послуг та захисту прав їх учасників;
- 6) додержання учасниками ринків фінансових послуг вимог законодавства;
- 7) запобігання монополізації та створення умов розвитку добросовісної конкуренції на ринках фінансових послуг;
- 8) контроль за прозорістю та відкритістю ринків фінансових послуг;
- 9) сприяння інтеграції в європейський та світовий ринки фінансових послуг.

#### **Стаття 20. Форми державного регулювання ринків фінансових послуг**

1. Державне регулювання діяльності з надання фінансових послуг здійснюється шляхом:

- 1) ведення державних реєстрів фінансових установ та ліцензування діяльності з надання фінансових послуг;
- 2) нормативно-правового регулювання діяльності фінансових установ;
- 3) нагляду за діяльністю фінансових установ;
- 4) застосування уповноваженими державними органами заходів впливу;
- 5) проведення інших заходів з державного регулювання ринків фінансових послуг.

#### **Стаття 21. Органи, які здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг**

1. Державне регулювання ринків фінансових послуг здійснюється:

– щодо ринку банківських послуг – Національним банком України;

– щодо ринків цінних паперів та похідних цінних паперів – Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку;

– щодо інших ринків фінансових послуг – спеціально уповноваженим органом виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг.

Антимонопольний комітет України та інші державні органи здійснюють контроль за діяльністю учасників ринків фінансових послуг та отримують від них інформацію у межах повноважень, визначених законом.

2. Державне регулювання діяльності з надання фінансових послуг здійснюється відповідно до цього Закону та інших законів України.

## **Стаття 22. Співпраця та координація діяльності між органами, що здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг**

1. Національний банк України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку і Уповноважений орган зобов'язані співпрацювати згідно з положеннями цього Закону.

2. Національний банк України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку і Уповноважений орган за допомогою засобів зв'язку, що дозволяють фіксувати інформацію, своєчасно повідомляють один одному про будь-які спостереження та висновки, які є необхідними для виконання покладених на них обов'язків.

3. Національний банк України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку і Уповноважений орган мають право на доступ до інформаційних баз даних одне одного, які ведуться з метою регулювання ринків фінансових послуг.

4. Голова державного органу, що здійснює регулювання ринків фінансових послуг, або уповноважена ним особа беруть участь у роботі інших органів, що здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг, з правом дорадчого голосу, коли на них обговорюються питання нагляду за діяльністю з надання фінансових послуг.

5. Національний банк України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку і Уповноважений орган з метою співпраці та координації своєї діяльності зобов'язані проводити оперативні наради не рідше одного разу в квартал або частіше на вимогу одного з керівників цих органів. За результатами зазначених нарад складаються відповідні протоколи та/або укладаються міжвідомчі угоди. Рішення, які містяться у зазначених протоколах та угодах, обов'язкові для розгляду та впровадження кожним з органів, що здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг.

## **Розділ V. ОРГАНІЗАЦІЯ, ПОВНОВАЖЕННЯ І ПОРЯДОК ДІЯЛЬНОСТІ СПЕЦІАЛЬНО УПОВНОВАЖЕНОГО ОРГАНУ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ У СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

### **Стаття 23. Організація діяльності Уповноваженого органу**

1. Уповноважений орган є центральним органом виконавчої влади, який працює за колегіальним принципом.

2. Уповноважений орган не може бути учасником фінансових ринків як емітент облігацій внутрішніх та зовнішніх державних позик або здійснювати будь-яку іншу діяльність на фінансових ринках, крім передбаченої цим Законом.

3. Положення про Уповноважений орган за поданням Кабінету Міністрів України затверджується Президентом України.

4. Уповноважений орган є юридичною особою і має відокремлене майно, що є державною власністю.

5. Уповноважений орган складається з Голови, заступників Голови та не менше трьох членів Уповноваженого органу – директорів департаментів (далі – директори департаментів), яких призначає на посади та припиняє їх повноваження на цих посадах Президент України.

6. Структура центрального апарату Уповноваженого органу визначається Положенням про Уповноважений орган.

7. Уповноважений орган може створювати та ліквідувати свої територіальні управління для здійснення своїх повноважень. Територіальні управління Уповноваженого органу не мають статусу юридичної особи і діють на основі положення, що затверджується Уповноваженим органом.

8. За рішенням Уповноваженого органу може створюватися Консультаційно-експертна рада, яка є постійно діючим на громадських засадах дорадчим органом, що бере участь в обговоренні проектів документів, які розробляються та/або розглядаються Уповноваженим органом. Склад Консультаційно-експертної ради та положення про неї затверджує Уповноважений орган.

9. Основною формою роботи Уповноваженого органу є засідання, які збираються за потребою, але не рідше одного разу на місяць. Порядок прийняття Уповноваженим органом рішень визначається у Положенні про Уповноважений орган.

### **Стаття 24. Голова Уповноваженого органу**

1. Голова Уповноваженого органу призначається на посаду та звільняється з посади Президентом України.

2. Президент України звільняє з посади Голову Уповноваженого органу у разі:

1) закінчення терміну його повноважень;

2) набрання законної сили обвинувальним вироком щодо нього;

3) визнання його безвісно відсутнім або оголошення померлим;

4) припинення його громадянства або виїзду за межі України на постійне місце проживання;

5) подання Головою Уповноваженого органу у письмовому вигляді заяви про відставку або про звільнення за власним бажанням;

6) з інших причин.

3. Повноваження Голови Уповноваженого органу припиняються у разі його смерті.

4. Головою Уповноваженого органу може бути особа з бездоганною діловою репутацією, яка має вищу економічну чи юридичну освіту і при цьому має досвід постійної протягом семи років роботи за фахом.

5. Голова Уповноваженого органу:

1) здійснює керівництво поточною діяльністю Уповноваженого органу та вирішує всі питання діяльності



Уповноваженого органу, за винятком тих, що належать до компетенції Уповноваженого органу;  
2) діє без довіреності від імені Уповноваженого органу в межах, встановлених законодавством України;  
3) представляє Уповноважений орган у відносинах із державними органами іноземних держав з питань нагляду за діяльністю фінансових установ та міжнародними організаціями;  
4) видає накази, розпорядження тощо з питань, що належать до його компетенції;  
5) приймає на роботу і звільняє з роботи працівників Уповноваженого органу, заохочує їх та накладає дисциплінарні стягнення;  
6) виконує інші функції, необхідні для забезпечення організації роботи та діяльності Уповноваженого органу.

6. Голова Уповноваженого органу одноосібно несе відповідальність перед Президентом України за діяльність Уповноваженого органу.

#### **Стаття 25. Заступники Голови Уповноваженого органу**

1. Заступники Голови Уповноваженого органу призначаються на посаду та звільняються з посади Президентом України.

2. Заступником Голови Уповноваженого органу може бути особа з бездоганною діловою репутацією, яка має вищу освіту та досвід постійної протягом не менше п'яти років роботи за фахом, що відповідає її функціональним обов'язкам в Уповноваженому органі.

3. Заступники Голови Уповноваженого органу відповідають за забезпечення координуючих функцій в межах Уповноваженого органу, здійснення аналітичної та методологічної діяльності, питання кадрового, фінансового, інформаційного та матеріально-технічного забезпечення діяльності Уповноваженого органу. Кількість заступників Голови Уповноваженого органу та розподіл обов'язків між ними визначаються Положенням про Уповноважений орган.

#### **Стаття 26. Члени Уповноваженого органу – директори департаментів**

1. Директори департаментів призначаються на посаду та звільняються з посади Президентом України.

2. Директором департаменту може бути особа з бездоганною діловою репутацією, яка має вищу освіту та досвід постійної протягом не менше п'яти років роботи за фахом, що відповідає її функціональним обов'язкам в Уповноваженому органі.

3. Припинення повноважень директорів департаментів відбувається у зв'язку із закінченням строку їхніх повноважень або на підставах, передбачених законодавством про працю та державну службу.

4. Директори департаментів відповідають за організацію та здійснення функцій регулювання та нагляду за діяльністю окремих видів фінансових установ та ринків фінансових послуг, що віднесені до наглядової компетенції очолюваних ними департаментів.

5. Директори департаментів у межах своєї компетенції мають право підписувати від імені Уповноваженого органу документи правозастосовчого характеру, вирішувати питання про внесення фінансових установ до реєстру та їх ліцензування, застосування заходів впливу, проведення інших заходів, що спрямовані на реалізацію їхніх повноважень, передбачених Положенням про Уповноважений орган.

#### **Стаття 27. Завдання Уповноваженого органу**

1. Основними завданнями Уповноваженого органу є:

1) розробка стратегії і реалізації розвитку та вирішення системних питань функціонування ринків фінансових послуг в Україні;

2) здійснення державного регулювання та нагляду за наданням фінансових послуг та додержанням законодавства у цій сфері;

3) захист прав споживачів фінансових послуг шляхом застосування у межах своїх повноважень заходів впливу з метою запобігання і припинення порушень законодавства на ринку фінансових послуг;

4) узагальнення практики застосування законодавства України з питань фінансових послуг і ринків та розроблення пропозицій щодо їх удосконалення;

5) розроблення і затвердження обов'язкових до виконання нормативно-правових актів з питань, що належать до його компетенції;

6) координація діяльності з іншими державними органами;

7) запровадження міжнародно визнаних правил розвитку ринків фінансових послуг.

#### **Стаття 28. Повноваження Уповноваженого органу**

1. Уповноважений орган у межах своєї компетенції:

1) розробляє і затверджує нормативно-правові акти, обов'язкові до виконання центральними та місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, учасниками ринків фінансових послуг, їх об'єднаннями, контролює їх виконання;

2) здійснює реєстрацію та веде Державний реєстр фінансових установ;

3) видає фінансовим установам у межах своєї компетенції та відповідно до законів з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг ліцензії на провадження діяльності з надання фінансових послуг та затверджує ліцензійні умови провадження діяльності з надання фінансових послуг та порядок контролю за їх додержанням;

4) встановлює обов'язкові нормативи достатності капіталу та інші показники і вимоги, що обмежують ризики по операціях з фінансовими активами;

5) встановлює плату за реєстрацію документів та видачу ліцензій, надає інформацію за запитами юридичних осіб;

6) дає висновки про віднесення операцій до того чи іншого виду фінансових послуг;

7) встановлює обмеження на суміщення надання певних видів фінансових послуг;

8) здійснює контроль за достовірністю інформації, що надається учасниками ринку фінансових послуг;

- 9) проводить самостійно чи разом з іншими уповноваженими органами нагляду виїзні та безвиїзні перевірки діяльності фінансових установ;
  - 10) у разі порушення законодавства про фінансові послуги, нормативно-правових актів Уповноваженого органу застосовує заходи впливу та накладає адміністративні стягнення;
  - 11) звертається до суду та господарського суду з позовами (заявами) у зв'язку з порушенням законодавства України про фінансові послуги;
  - 12) надсилає фінансовим установам та саморегулювальним організаціям обов'язкові до виконання розпорядження про усунення порушень законодавства про фінансові послуги та вимагає надання необхідних документів;
  - 13) надсилає матеріали в правоохоронні органи стосовно фактів правопорушень, що стали відомі під час проведення перевірок;
  - 14) надсилає матеріали в органи Антимонопольного комітету України у разі виявлення порушень антимонопольного законодавства;
  - 15) вимагає скликання зборів учасників фінансової установи;
  - 16) здійснює моніторинг руху капіталу в Україну та за її межі через ринки фінансових послуг;
  - 17) встановлює вимоги щодо програмного забезпечення та спеціального технічного обладнання фінансових установ, пов'язаного з наданням фінансових послуг;
  - 18) встановлює порядок розкриття інформації та складання звітності учасниками ринків фінансових послуг відповідно до законодавства України;
  - 19) визначає професійні вимоги до керівників та головних бухгалтерів фінансових установ та може вимагати звільнення з посад осіб, які не відповідають встановленим вимогам для зайняття відповідних посад.
2. Рішення, прийняті Уповноваженим органом з питань оцінки ефективності та координації діяльності по регулюванню і нагляду за окремими ринками фінансових послуг, є обов'язковими до виконання директорами департаментів.

### **Стаття 29. Напрями нагляду**

1. Основними напрямками нагляду Уповноваженого органу є додержання встановлених критеріїв та нормативів щодо:

- 1) ліквідності;
- 2) капіталу та платоспроможності;
- 3) прибутковості;
- 4) якості активів та ризиковості операцій;
- 5) якості систем управління та управлінського персоналу;
- 6) додержання правил надання фінансових послуг.

2. Правила підготовки, надання та обробки даних щодо діяльності фінансових установ у розрізі напрямів нагляду встановлюються Уповноваженим органом.

### **Стаття 30. Інспектування**

1. Уповноважений орган має право здійснювати в межах своєї компетенції інспектування фінансових установ, а також їх споріднених та афілійованих осіб.

2. Періодичність інспектування встановлюється Уповноваженим органом залежно від типу фінансової установи.

3. Для проведення інспекції Уповноважений орган може залучати зовнішніх експертів, які мають відповідну кваліфікацію.

4. Уповноважений орган може досліджувати дані про клієнта фінансової установи тільки з метою виконання завдань нагляду.

5. Для проведення інспекції особа, яка наділена Уповноваженим органом повноваженнями здійснювати інспекцію за місцем знаходження юридичної особи, що перевіряється (далі – уповноважена особа), має право запрошувати посадових осіб цієї юридичної особи для надання пояснень та вимагати надання необхідної інформації та документів.

### **Стаття 31. Обов'язковість збереження професійної таємниці**

1. Матеріали, які надаються для аналізу або перевірки, а також відомості та документи про фінансовий, майновий стан юридичних і фізичних осіб, що надходять до Уповноваженого органу, становлять професійну таємницю і можуть бути використані лише для здійснення Уповноваженим органом його функцій, включаючи випадки щодо законодавчо встановленого порядку обміну інформацією.

2. Несанкціоноване розголошення будь-яких відомостей, матеріалів, документів, що відносяться до професійної таємниці, тягне відповідальність відповідно до законів, крім випадків, коли таке розголошення необхідне для запобігання легалізації грошей, набутих злочинним шляхом.

### **Стаття 32. Співпраця з державними органами іноземних держав з питань нагляду за діяльністю фінансових установ та міжнародними організаціями**

1. Уповноважений орган у межах своєї компетенції здійснює співробітництво з міжнародними організаціями, державними органами і неурядовими організаціями іноземних держав з питань, віднесених до його компетенції.

2. Уповноважений орган має право в межах міжнародного співробітництва, зазначеного в частині першій цієї статті, на умовах взаємності надавати і отримувати інформацію з питань нагляду за фінансовими ринками і установами, яка не становить державної таємниці та не призводить до розголошення професійної таємниці.

3. Уповноважений орган має право в межах міжнародного співробітництва, зазначеного у частині першій цієї статті, надавати інформацію стосовно діяльності окремих фінансових установ у випадках і у порядку, встановлених у відповідних міжнародних договорах, учасником яких є Україна.

**Стаття 33. Звітність**

1. Уповноважений орган зобов'язаний з урахуванням вимог законодавства про захист державної та професійної таємниць оприлюднювати в офіційних засобах масової інформації основні положення свого щорічного звіту.

**Розділ VI. ЛІЦЕНЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ****Стаття 34. Обов'язковість ліцензування**

1. Уповноважений орган у межах своєї компетенції видає ліцензії для здійснення фінансовими установами:

- 1) страхової діяльності;
- 2) діяльності з надання послуг накопичувального пенсійного забезпечення;
- 3) надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів;
- 4) діяльності з надання будь-яких фінансових послуг, що передбачають пряме або опосередковане залучення фінансових активів від фізичних осіб.

2. Здійснення діяльності, зазначеної у частині першій цієї статті, дозволяється тільки після отримання відповідної ліцензії. Особи, винні у здійсненні діяльності без ліцензії, несуть відповідальність згідно із законами України.

3. Ліцензія, яка надається для здійснення діяльності з надання фінансових послуг, не може передаватися третім особам.

**Стаття 35. Документи, які подаються органу ліцензування для одержання ліцензії**

1. Особа, яка має намір провадити певний вид господарської діяльності з надання фінансових послуг, що ліцензується, особисто або через уповноважений нею орган чи особу звертається до Уповноваженого органу із заявою встановленого зразка про видачу ліцензії.

У заяві про видачу ліцензії повинні міститися відомості про особу заявника (найменування, місцезнаходження, банківські реквізити, ідентифікаційний код). У разі наявності у заявника філій, інших відокремлених підрозділів, які провадитимуть господарську діяльність на підставі отриманої ліцензії, у заяві зазначається їх місцезнаходження.

2. До заяви про видачу ліцензії додається копія свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності або копія довідки про внесення до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, засвідчена нотаріально або органом, який видав оригінал документа.

3. Заява про видачу ліцензії та документи, що додаються до неї, приймаються за описом, копія якого видається заявнику з відміткою про дату прийняття документів органом ліцензування та підписом відповідальної особи.

4. Законами України з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг можуть встановлюватися додаткові вимоги щодо переліку та змісту документів, необхідних для отримання відповідної ліцензії.

5. Про залишення заяви про видачу ліцензії без розгляду заявник повідомляється в письмовій формі із зазначенням підстав залишення заяви про видачу ліцензії без розгляду у терміни, передбачені для видачі ліцензії. Після усунення причин, що були підставою для винесення рішення про залишення заяви про видачу ліцензії без розгляду, заявник може повторно подати заяву про видачу ліцензії, яка розглядається в порядку, встановленому цим Законом.

**Стаття 36. Рішення про видачу або відмову у видачі ліцензії**

1. Уповноважений орган здійснює нагляд за діяльністю відповідних фінансових установ, приймає рішення про видачу ліцензії або про відмову у її видачі у строк не пізніше ніж тридцять календарних днів з дати надходження заяви про видачу ліцензії та документів, що додаються до заяви, якщо законом, що регулює відносини у певних сферах господарської діяльності, не передбачений інший строк видачі ліцензії на окремі види діяльності.

2. Повідомлення про прийняття рішення про видачу ліцензії або про відмову у видачі ліцензії надсилається (видається) заявникові в письмовій формі протягом трьох робочих днів з дати прийняття відповідного рішення. У рішенні про відмову у видачі ліцензії зазначаються підстави такої відмови.

3. Підставами для прийняття рішення про відмову у видачі ліцензії є:

- 1) недостовірність даних у документах, поданих заявником, для отримання ліцензії;
- 2) невідповідність заявника згідно з поданими документами ліцензійним умовам, встановленим для виду господарської діяльності, зазначеного в заяві про видачу ліцензії.

4. У разі відмови у видачі ліцензії на підставі виявлення недостовірних даних у документах, поданих заявником про видачу ліцензії, суб'єкт господарювання може подати до органу ліцензування нову заяву про видачу ліцензії не раніше ніж через три місяці з дати прийняття рішення про відмову у видачі ліцензії.

5. У разі відмови у видачі ліцензії на підставі невідповідності заявника ліцензійним умовам, встановленим для виду господарської діяльності, зазначеного в заяві про видачу ліцензії, суб'єкт господарювання може подати до органу ліцензування нову заяву про видачу ліцензії після усунення причин, що стали підставою для відмови у видачі ліцензії.

6. Рішення про відмову у видачі ліцензії може бути оскаржено у судовому порядку.

**Стаття 37. Відомості, які містить ліцензія**

1. Уповноважений орган використовує бланки ліцензії єдиного зразка. Бланк ліцензії єдиного зразка затверджується Кабінетом Міністрів України.

2. Бланки ліцензій є документами суворої звітності, мають облікову серію і номер.

3. У ліцензії зазначаються:

- 1) найменування органу ліцензування, що видав ліцензію;
- 2) вид господарської діяльності з надання фінансових послуг, на право провадження якого видається ліцензія;
- 3) найменування юридичної особи;
- 4) ідентифікаційний код юридичної особи;
- 5) місцезнаходження юридичної особи;
- 6) дата прийняття та номер рішення про видачу ліцензії;
- 7) посада, прізвище та ініціали особи, яка підписала ліцензію;
- 8) дата видачі ліцензії та термін її дії.

Ліцензія підписується директором відповідного департаменту Уповноваженого органу або його заступником та засвідчується печаткою Уповноваженого органу.

### **Стаття 38. Видача ліцензії**

1. У разі прийняття позитивного рішення про видачу ліцензії Уповноважений орган повинен оформити ліцензію не пізніше ніж за п'ять робочих днів з дня надходження документа, що підтверджує внесення плати за видачу ліцензії.
2. Уповноважений орган робить відмітку про дату прийняття документів, що підтверджують внесення заявником плати за видачу ліцензії, на копії опису, яку було видано заявнику при прийомі заяви про видачу ліцензії.
3. Якщо заявник протягом тридцяти календарних днів з дня направлення йому повідомлення про прийняття рішення про видачу ліцензії не подав документа, що підтверджує внесення плати за видачу ліцензії, або не звернувся до Уповноваженого органу для отримання оформленої ліцензії, Уповноважений орган має право скасувати рішення про видачу ліцензії або прийняти рішення про визнання такої ліцензії недійсною.
4. Діяльність з надання фінансових послуг на підставі ліцензії, виданої Уповноваженим органом, здійснюється на всій території України.

## **Розділ VII. ЗАХОДИ ВПЛИВУ**

### **Стаття 39. Застосування заходів впливу**

1. У разі порушення законів та інших нормативно-правових актів, що регулюють діяльність з надання фінансових послуг, Уповноважений орган застосовує заходи впливу відповідно до закону.
2. Уповноважений орган обирає та застосовує заходи впливу на основі аналізу даних та інформації стосовно порушення, враховуючи наслідки порушення та наслідки застосування таких заходів.

### **Стаття 40. Види заходів впливу**

1. Уповноважений орган може застосовувати такі заходи впливу:
  - 1) зобов'язати порушника вжити заходів для усунення порушення;
  - 2) вимагати скликання позачергових зборів учасників фінансової установи;
  - 3) накладати штрафи в розмірах, передбачених статтями 41 і 43 цього Закону;
  - 4) тимчасово зупиняти або анулювати ліцензію на право здійснення діяльності з надання фінансових послуг;
  - 5) відсторонювати керівництво від управління фінансовою установою та призначати тимчасову адміністрацію;
  - 6) затверджувати план відновлення фінансової стабільності фінансової установи;
  - 7) порушувати питання про ліквідацію установи.
2. Порядок та умови застосування заходів впливу встановлюються законами України та нормативно-правовими актами Уповноваженого органу.
3. Рішення Уповноваженого органу щодо застосування заходів впливу у вигляді тимчасової адміністрації є виконавчим документом.

### **Стаття 41. Штрафні санкції, що застосовуються до суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних осіб за правопорушення, вчинені на ринках фінансових послуг**

1. Уповноважений орган застосовує до суб'єктів підприємницької діяльності штрафні санкції:
  - 1) за діяльність на ринках фінансових послуг без ліцензії, одержання якої передбачено законом, у розмірі до 5000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, але не більше одного відсотка від розміру статутного (пайового) капіталу юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності, що вчинила правопорушення;
  - 2) за ненадання, несвоєчасне надання або надання завідомо недостовірної інформації – у розмірі до 1000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, але не більше одного відсотка від розміру статутного (пайового) капіталу юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності, що вчинила правопорушення;
  - 3) за ухилення від виконання або несвоєчасне виконання розпоряджень, рішень Уповноваженого органу про усунення порушень щодо надання фінансових послуг – у розмірі до 500 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, але не більше одного відсотка від розміру статутного (пайового) капіталу юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності, що вчинила правопорушення.
2. Рішення Уповноваженого органу про застосування штрафних санкцій може бути оскаржено в суді.
3. Штрафи, накладені Уповноваженим органом, стягуються у судовому порядку.

**Стаття 42. Порядок застосування штрафних санкцій за порушення правил діяльності суб'єктами підприємницької діяльності – юридичними особами на ринках фінансових послуг**

1. Штрафи, передбачені статтею 41 цього Закону, накладаються Головою Уповноваженого органу, його заступниками, директорами департаментів чи головою відповідного територіального управління після розгляду матеріалів, які засвідчують факт правопорушення.

2. Про вчинення правопорушення, зазначеного у статті 41, уповноваженою особою, яка його виявила, складається акт, який разом з поясненнями керівника, іншої відповідальної посадової особи та документами, що стосуються справи, протягом трьох днів направляється посадовій особі, яка має право накладати штраф.

3. Якщо під час проведення перевірки уповноваженою особою проводилось вилучення документів, які підтверджують факт порушення, до акта про правопорушення додаються копії цих документів та копія протоколу про вилучення цих документів.

4. Вилучення на термін до трьох днів документів, які підтверджують факт правопорушення, проводиться з обов'язковим складанням протоколу, в якому зазначаються дата його складання, прізвище та посада особи, яка провела вилучення, повний перелік вилучених документів та день, в який ці документи відповідно до цього Закону мають бути повернені.

5. Протокол підписує уповноважена особа, яка провела вилучення. Представнику суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи, документи якого були вилучені, після закінчення перевірки і проведення вилучення документів надається копія протоколу про вилучення.

6. Посадові особи Уповноваженого органу, визначені у частині першій цієї статті, приймають рішення про накладення штрафу протягом 10 днів після отримання документів, зазначених у частинах другій та третій цієї статті. Рішення про накладення штрафу оформляється постановою, що надсилається суб'єкту підприємницької діяльності – юридичній особі та банківській установі, в якій відкрито розрахунковий рахунок цього суб'єкта підприємницької діяльності.

**Стаття 43. Відповідальність за адміністративні правопорушення, пов'язані з діяльністю на ринках фінансових послуг**

1. Здійснення операцій на ринках фінансових послуг без ліцензії, отримання якої передбачено законом, тягне за собою накладення на фізичну особу – суб'єкта підприємницької діяльності чи посадову особу штрафу у розмірі від 20 до 50 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

2. Неподання, несвоєчасне подання або подання завідомо недостовірних відомостей Уповноваженому органу, якщо подання цих відомостей передбачено чинним законодавством, тягне за собою накладення на фізичну особу – суб'єкта підприємницької діяльності чи посадову особу суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи штрафу у розмірі від 50 до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

3. Ухилення від виконання або несвоєчасне виконання розпоряджень, рішень Уповноваженого органу тягне за собою накладення на фізичну особу – суб'єкта підприємницької діяльності чи посадову особу суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи штрафу у розмірі від 20 до 50 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

4. Протоколи про вчинення правопорушення складаються посадовими особами Уповноваженого органу в разі виявлення ними відповідних правопорушень.

5. Адміністративні стягнення за правопорушення, передбачені частинами першою – третьою цієї статті, накладаються Уповноваженим органом або його територіальними управліннями. Від імені цих органів право розглядати справи про адміністративні правопорушення та накладати стягнення мають Голова Уповноваженого органу, його заступники, директори департаментів та голова відповідного територіального управління Уповноваженого органу.

6. Проведення у справах про адміністративні правопорушення, передбачені частинами першою – третьою цієї статті, здійснюється відповідно до Кодексу України про адміністративні правопорушення.

**Стаття 44. Кримінальна відповідальність за порушення законодавства при здійсненні діяльності з надання фінансових послуг**

1. Посадові особи, які порушують законодавство про здійснення діяльності з надання фінансових послуг, несуть кримінальну відповідальність, установлену законом.

**Стаття 45. Відповідальність Уповноваженого органу та його посадових осіб**

1. Посадові особи Уповноваженого органу за невиконання або неналежне виконання посадових обов'язків несуть відповідальність у порядку, визначеному законом.

2. Шкода, заподіяна учасникам ринку фінансових послуг неправомірними діями Уповноваженого органу при здійсненні ним своїх повноважень, підлягає відшкодуванню в повному обсязі за рахунок держави відповідно до закону.

**Стаття 46. Підстави призначення тимчасової адміністрації**

1. Уповноважений орган має право призначити тимчасову адміністрацію фінансової установи, діяльність якої

ліцензується Уповноваженим органом, у разі:

- 1) систематичних порушень фінансовою установою законних вимог Уповноваженого органу;
  - 2) якщо фінансова установа протягом 30 робочих днів не виконує 10 і більше відсотків своїх прострочених зобов'язань;
  - 3) арешту або набрання законної сили обвинувальним вироком щодо злочинних діянь керівників фінансової установи;
  - 4) вчинення фінансовою установою дій щодо приховування рахунків, будь-яких активів, реєстрів, звітів, документів;
  - 5) необгрунтованої відмови фінансової установи у наданні документів чи інформації, передбачених цим Законом, уповноваженим особам;
  - 6) наявності публічного конфлікту у керівництві фінансової установи;
  - 7) наявності клопотання фінансової установи про призначення тимчасової адміністрації.
2. Тимчасова адміністрація приступає до виконання своїх обов'язків негайно після прийняття рішення про її призначення.
3. Тимчасова адміністрація очолюється керівником, який призначається Уповноваженим органом.
4. Термін повноважень тимчасової адміністрації не може перевищувати одного року з дня її призначення.

#### **Стаття 47. Вимоги до тимчасового адміністратора та умови його призначення**

1. Функції тимчасової адміністрації виконують особи, які призначаються Уповноваженим органом. Тимчасовим адміністратором може бути:
- 1) юридична особа, яка здійснює професійну діяльність щодо тимчасової адміністрації фінансових установ, надання аудиторських, юридичних або консультаційних послуг з питань функціонування ринків фінансових послуг і має не менше трьох працівників із сертифікатом Уповноваженого органу на право здійснення тимчасової адміністрації фінансової установи;
  - 2) незалежний експерт (за договором);
  - 3) службовець Уповноваженого органу.

2. До участі у тимчасовій адміністрації допускаються лише особи, які мають сертифікат Уповноваженого органу на право здійснення тимчасової адміністрації фінансової установи, високі професійні та моральні якості, бездоганну ділову репутацію, економічну чи юридичну освіту та досвід, необхідний для виконання функцій тимчасового адміністратора.
3. Уповноважений орган має право у будь-який момент усунути тимчасового адміністратора від виконання обов'язків у разі невідповідності його діяльності встановленим цим Законом вимогам.
4. Оплата праці тимчасового адміністратора (крім службовця Уповноваженого органу), а також спеціалістів, залучених ним для забезпечення виконання своїх повноважень, здійснюється згідно з укладеними з ними договорами.
5. Оплата праці тимчасового адміністратора (крім службовця Уповноваженого органу) і залучених ним спеціалістів здійснюється за рахунок фінансової установи, до якої його призначили.
6. Розмір оплати праці тимчасового адміністратора (крім службовця Уповноваженого органу) має бути не меншим за середньомісячну заробітну плату керівника цієї фінансової установи за 12 місяців перед призначенням тимчасової адміністрації.
7. Розмір оплати праці залучених спеціалістів встановлює тимчасовий адміністратор у межах кошторису витрат тимчасової адміністрації, затвердженого Уповноваженим органом.
8. Додаткова винагорода тимчасовому адміністратору і спеціалістам може встановлюватися в межах кошторису за згодою Уповноваженого органу.
9. Фінансова відповідальність, життя та здоров'я тимчасового адміністратора мають бути застраховані відповідно до закону та договору про страхування.
10. Тимчасовим адміністратором не може бути особа, яка:
  - 1) є кредитором, пов'язаною особою або учасником фінансової установи;
  - 2) має судимість, не погашену і не зняту у встановленому законом порядку, або є обвинуваченою по кримінальній справі;
  - 3) не виконала своїх зобов'язань перед будь-якою фінансовою установою.
11. Для виявлення конфлікту інтересів особа до моменту призначення тимчасовим адміністратором зобов'язана надати Уповноваженому органу інформацію про свої особисті і ділові інтереси, зокрема щодо:
  - 1) заборгованості перед фінансовою установою, трудових відносин з нею або володіння майновими правами фінансової установи;
  - 2) відносин за попередні п'ять років з будь-якою фінансовою установою, що є її пов'язаною особою;
  - 3) невиконання будь-яких зобов'язань щодо будь-якого банку або фінансової установи за останні п'ять років;
  - 4) інших інтересів, що можуть зашкодити неупередженому виконанню функцій тимчасового адміністратора;
  - 5) відсутності конфлікту інтересів з Уповноваженим органом.
12. Уповноважений орган перед призначенням тимчасового адміністратора зобов'язаний переконатися у тому, що конфлікт інтересів відсутній.

13. У разі виникнення конфлікту інтересів після призначення тимчасового адміністратора він зобов'язаний вжити заходів щодо усунення конфлікту інтересів та одночасно повідомити про це Уповноважений орган, який вирішує питання щодо можливості продовження роботи тимчасового адміністратора.

14. Шкода, заподіяна внаслідок професійної помилки тимчасового адміністратора, відшкодовується згідно з законодавством України і договорами про страхування.

15. Тимчасовий адміністратор не має права:

1) здійснювати діяльність за наявності конфлікту інтересів, за винятком випадків, коли про це відомо Уповноваженому органу і він дозволив продовжити роботу;

2) приймати прямо або опосередковано будь-які послуги, подарунки та інші цінності від осіб, зацікавлених у здійсненні будь-яких дій, пов'язаних з призначенням тимчасової адміністрації;

3) використовувати або дозволяти використовувати майно, яке тимчасовий адміністратор має право контролювати, у своїх інтересах або в інтересах третіх осіб;

4) приймати зобов'язання від імені Уповноваженого органу без його письмового дозволу;

5) розголошувати службову інформацію, якщо це не пов'язано з виконанням функцій тимчасового адміністратора.

16. Невиконання або неналежне виконання тимчасовим адміністратором своїх повноважень відповідно до цього Закону, що завдало збитків фінансовій установі чи кредиторам, може бути підставою для припинення виконання ним обов'язків, позбавлення сертифіката на право здійснення тимчасової адміністрації фінансових установ та притягнення до відповідальності згідно з законом.

17. У разі завдання збитків діями або бездіяльністю тимчасового адміністратора фінансова установа та/або кредитори мають право звернутися з позовом до суду щодо їх відшкодування.

## **Розділ VIII. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ**

1. Цей Закон набирає чинності з дня його опублікування.

2. Кабінету Міністрів України протягом трьох місяців підготувати та подати на розгляд Президенту України проект Положення про спеціальний уповноважений орган виконавчої влади з питань регулювання ринків фінансових послуг.

3. Уповноважений орган зобов'язаний протягом одного року з моменту свого утворення запровадити Державний реєстр фінансових установ та внести в нього відповідні записи про існуючі фінансові установи, що входять до сфери його регулювання.

4. Фінансові установи, створені до набрання чинності цим Законом, зобов'язані протягом одного року з дня запровадження Державного реєстру фінансових установ привести свою діяльність у відповідність з вимогами цього Закону.

5. До приведення законодавства у відповідність з цим Законом закони України та інші нормативно-правові акти застосовуються у частині, що не суперечить цьому Закону, якщо інше не передбачено цим Законом.

6. З питань, не врегульованих цим Законом, застосовуються інші закони та нормативно-правові акти органів, які здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг.

7. Кабінету Міністрів України, Національному банку України та Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку протягом року з дня опублікування цього Закону:

– підготувати і подати на розгляд Верховної Ради України пропозиції щодо приведення законів України у відповідність із цим Законом;

– привести свої нормативно-правові акти у відповідність із цим Законом;

– забезпечити прийняття актів, необхідних для реалізації цього Закону;

– забезпечити приведення міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади їхніх нормативно-правових актів у відповідність з цим Законом.

8. Частина другу статті 2 Закону України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" (Відомості Верховної Ради України, 2000 р., N 36, ст. 299; 2001 р., N 11, ст. 45) після слів "ліцензування банківської діяльності" доповнити словами "діяльності з надання фінансових послуг".

9. Статтю 6 Закону України "Про страхування" (Відомості Верховної Ради України, 1996 р., N 18, ст. 78; 1998 р., N 2, ст. 4, N 11 – 12, ст. 50; 1999 р., N 4, ст. 35; 2000 р., N 19, ст. 143, N 27, ст. 213, N 38, ст. 318, N 50, ст. 436; 2001 р., N 15, ст. 73) доповнити пунктом 34 такого змісту:

"34) фінансова відповідальність, життя і здоров'я тимчасового адміністратора та ліквідатора фінансової установи".

**ДОДАТОК Б**  
**Реєстр послуг, складові доходів і витрат УДППЗ "Укрпошта"**

*Таблиця Б.1*

**Реєстр послуг УДППЗ "Укрпошта" станом з 1.01.10 р.**

№ п/п	Види послуг
	<b>1. ПОСЛУГИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОШТИ</b>
	<b>Універсальні послуги поштового зв'язку</b>
	<b>Пересилання внутрішніх (пріоритетних та непріоритетних) та міжнародних</b>
1	поштових карток (простих та рекомендованих) -----1
2	листів (простих та рекомендованих) -----1
3	бандеролей (простих та рекомендованих )-----1
4	секограм (простих та рекомендованих) -----1
5	посилок без оголошення цінності масою до 10 кг -----1
	<b>Послуги поштового зв'язку</b>
	Пересилання:
6	Внутрішніх (пріоритетних та непріоритетних) та міжнародних відправлень з оголошеною цінністю -----2
7	Внутрішніх (пріоритетних та непріоритетних) та міжнародних посилок масою понад 10 кг без оголошення цінності та посилок з оголошеною цінністю-----2
8	Внутрішніх прямих контейнерів (без оголошення цінності, з оголошеною цінністю) -----2
9	міжнародних дрібних пакетів (рекомендованих)-----2
10	міжнародних мішків“М” (рекомендованих) -----2
11	Міжнародних згрупованих поштових відправлень з позначкою «Консигнація»-----4
12	Кур'єрська доставка-----3
	Примітка: відправлення можуть пересилатися з відміткою“Вручити особисто”; з позначкою “Обережно”; з відміткою “З посильним”; з відміткою “A remettre en main propre” (Вручити особисто), з повідомленням про вручення
	<b>Супутні послуги, пов'язані з наданням послуг поштового зв'язку</b>
13	Друк та конвертування, знайдення та /або зазначення поштового індексу, наклеювання марок, вкладення паперу в конверт, зважування, тарифікація листів і бандеролей, відправниками яких є юридичні особи-----4
14	Ремонт та технічне обслуговування маркувальних машин-----4, ремонт абонентських скриньок, шаф та абонентських поштових скриньок-----3
15	Надання в користування абонементних скриньок-----2,3
16	Зберігання, написання адреси: заповнення супровідної документації; розшук поштових відправлень; приймання заяви; упакування-----2
17	Ксерокопіювання, ламінування, сканування-----3
18	Послуги з митного оформлення <sup>x</sup> -----2,3
	<b>Послуги, пов'язані з виплатою і доставкою пенсій та грошової допомоги</b>
19	Виплата та доставка пенсій, грошової допомоги-----1
	<b>Розповсюдження періодичних друкованих видань</b>
20	Передплата вітчизняних, зарубіжних періодичних друкованих видань ----1,2
21	Доставка вітчизняних, зарубіжних періодичних друкованих видань-----1,2
22	Анулювання та переадресування передплати-----2
23	Включення видання до каталогу місцевих видань ----3, внесення змін та доповнень до каталогу місцевих видань -----3, збір оперативної інформації про хід передплати----4
	<b>2.ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ</b>
24	Пересилання внутрішніх поштових переказів-----2
25	Пересилання міжнародних поштових переказів-----2



№ п/п	Види послуг
26	Приймання платежів-----3,4
27	Валютно-обмінні операції <sup>xx</sup>
28	Доставка та виплата суми компенсаційних виплат власникам заощаджень-----1
<b>3. ТОРГІВЛЯ</b>	
29	Комісійна торгівля-----4
<b>4. ІНШІ КОМЕРЦІЙНИ ПОСЛУГИ</b>	
<b>Послуги засобів зв'язку</b>	
30	Послуги "Інтернет-пунктів"-----3
31	Послуги з приймання- пересилання електронних повідомлень-----2,3
32	Послуги телефаксимільного зв'язку-----2
<b>Послуги, надаються суб'єктам господарювання</b>	
33	Розміщення реклами-----2
34	Доставка друкованої рекламної та /або інформаційної продукції-----2
35	Доставка рахунків-----2
<b>Транспортні послуги</b>	
36	Перевезення вантажів дирекцією «Автотранспошта»-----4
37	Послуги з технічного обслуговування автомобілів поточного ремонту, мийки, стоянки автомобілів, проведення передрейсового (післярейсового) медичного огляду водіїв транспортних засобів, інструктажів-----4
<b>Послуги, що надаються за агенськими угодами</b>	
38	Міжнародна авіа експрес-доставка-----4
39	Міжнародна прискорена пошта «EMS»-----4
40	Виплата грошових переказів, відправлених по міжнародних платіжних система-----4
41	Виплата пенсії та грошової допомоги у відділеннях поштового зв'язку через вкладні рахунки пенсіонерів , відкритих в банках та приймання готівкових коштів на ці рахунки-----4
42	Видача готівкових гривень за дорученням-----4
43	Продаж електронних ваучерів-----4
44	Послуги засобів зв'язку за дорученням-----4
45	Оформлення кредитних договорів-----4
46	Фотопослуги- поштою-----4
47	Ліки – поштою-----4
<b>Туристичні послуги</b>	
48	Послуги з тимчасового (розміщення) проживання-----4
49	Послуги з харчування-----4
Разом послуг: 49 (сорок дев'ять)	

1. Тарифи на послуги по яких здійснюється державне регулювання, затверджуються Міністерством транспорту та зв'язку України, Національною комісією з питань регулювання зв'язку України.
  2. Тарифи затверджуються УДППЗ «Укрпошта».
  3. Тарифи на окреми види послуг, що надаються на території Автономної республіки Крим, області, міста розраховуються філіалами УДППЗ «Укрпошта» та затверджуються наказом УДППЗ«Укрпошта».
  4. Винагорода за надані послуги обумовлюється договором на рівні генеральної дирекції або філіалу УДППЗ «Укрпошта».
  5. Встановлюється торговельна націнка (надбавка).
- x – дана послуга надається в місцях міжнародного поштового обміну України (ММПО).  
xx - порядок надання послуги визначається окремим наказом УДППЗ «Укрпошта»

**Реєстр послуг, складові доходів і витрат УДППЗ "Укрпошта"  
станом до 2010 р.**

№ з/п	Стаття	Позиція	ВИДИ ПОСЛУГ
1	2	3	4
	<b>1</b>		<b>УНІВЕРСАЛЬНІ ПОСЛУГИ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ</b>
1		1	Пересилання поштових карток (простих та рекомендованих)
2		2	Пересилання листів (простих та рекомендованих)
3		3	Пересилання бандеролей (простих та рекомендованих)
4		4	Пересилання секограм (простих та рекомендованих)
5		5	Пересилання посилок без оголошеної цінності масою до 10 кг
	<b>2</b>		<b>ПОСЛУГИ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ</b>
6		1	Пересилання внутрішніх та міжнародних відправлень з оголошеною цінністю
7		2	Пересилання посилок масою понад 10 кг без оголошеної цінності
8		3	Пересилання прямих контейнерів (звичайних, з оголошеною цінністю)
9		4	Пересилання дрібних пакетів
10		5	Пересилання мішків "М" (рекомендованих)
11		6	Пересилання повідомлень про вручення
12		7	Виплата та доставка пенсій, грошової допомоги малозабезпеченим громадянам, інших соціальних виплат
13		8	Виплата пенсії та грошової допомоги через особисті рахунки, відкриті пенсіонерами в банківських установах
14		9	Приймання вкладів на особисті рахунки, відкриті пенсіонерами в банківських установах
15		10	Переказ грошових коштів (поштовий переказ) простий, телеграфний, електронний (в межах України та за межі України)
16		11	Виплата грошових переказів за системою Western Union
17		12	Розрахунково-касове обслуговування фізичних осіб
18		13	Приймання торгової виручки
19		14	Пересилання міжнародної комерційної кореспонденції з відповіддю
20		15	Міжнародна авіз експрес-доставка
21		16	Пересилання відправлень міжнародної прискореної пошти EMS
22		17	Пересилання поштових відправлень "Експрес+1"
23		18	Пересилання експрес-листів
24		19	Доставка кур'єрської пошти
25		20	Доставка адресату листів, бандеролей з оголошеною цінністю, поштових переказів, посилок (за наявності можливості в об'єкта поштового зв'язку)
26		21	Доставка рахунків за надані клієнтам послуги
27		22	Доставка рекламних матеріалів
28		23	Доставка гібридного пакета
29		24	Приймання передплати
30		25	Доставка періодичних друкованих видань
31		26	Анулювання передплати
32		27	Переадресування передплати
33		28	Присвоєння індексу виданню для включення до каталогу періодичних видань України, до каталогу місцевих видань
34		29	Включення одного індексу видання до каталогу видань України, до каталогу місцевих видань
35		30	Внесення змін та доповнень до каталогу періодичних видань України, до каталогу місцевих видань
36		31	Визначення суми післяплати для поштових відправлень з післяплатою
37		32	Зберігання поштових відправлень, у тому числі за заявою адресата
38		33	Перевірка вкладення посилки, листа, бандеролей з оголошеною цінністю, що подаються з описом вкладення

1	2	3	4
39		34	Складання опису вкладення листа, бандеролі з оголошеною цінністю та посилки, написання адреси на поштових відправленнях, заповнення супровідних бланків поштових відправлень, бланків поштових переказів, абонементів на передплату, повідомлення про вручення внутрішнього або міжнародного відправлення та інших, заповнення списків ф. 103 на відправлення групами
40		35	Приймання заяв про повернення чи розшук поштових відправлень, або міну чи виправлення адреси
41		36	Повернення або досилання реєстрованих поштових відправлень за новою адресою
42		37	Упакування поштових відправлень
43		38	Ремонт маркувальних машин, абонентських та поштових скриньок
44		39	Надання в користування абонементних скриньок
45		40	Реєстрація довгострокового доручення (на строк більше 1 місяця) на отримання поштових відправлень та грошових коштів
46		41	Міжнародний купон для відповіді
47		42	Приймання платежів за замовлені медичні препарати і лікарські засоби та доставка виконаних замовлень
48		43	Фотопослуги-поштою
49		44	Автозапчастини на замовлення
50		45	Товари-поштою
	<b>3</b>	<b>ПОСЛУГИ, ПОВ'ЯЗАНІ З ІНШОЮ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ</b>	
	<b>3.1</b>	<b>Торгівля</b>	
51		1	Торгівля немаркованими поштовими картками, конвертами, листівками
52		2	Торгівля філателістичною продукцією
53		3	Торгівля непродовольчими та продовольчими товарами, громадське харчування
			Торгівля періодичними друкованими виданнями
54		4	Торгівля тютюновими виробами
55		5	Торгівля пестицидами й агрохімікатами
56		6	Торгівля лікарськими засобами, предметами санітарії та гігієни, виробами медичного призначення
57		7	
	<b>3.2</b>	<b>Послуги засобів зв'язку</b>	
58		1	Послуги з надання міжміських чи міжнародних телефонних розмов з попереднім замовленням
59		2	Послуги з приймання та доставки телеграм
60		3	Послуги телефаксимільного зв'язку
61		4	Послуги "Інтернет-пунктів"
62		5	Послуги з електронного передавання повідомлень та інформації
	<b>3.3</b>	<b>Видавнича діяльність</b>	
63		1	Видання газет, журналів (2)
	<b>3.4</b>	<b>Послуги, що надаються переважно юридичним особам</b>	
64		1	Розміщення реклами на поштових конвертах
65		2	Розповсюдження страхових полісів та реалізація ювілейних і пам'ятних монет
			Розповсюдження лотерейних білетів
66		3	Розповсюдження карток або електронних ваучерів попередньої оплати за послуги міського, міжміського та міжнародного зв'язку, стільникового зв'язку, доступу в Інтернет тощо
67		4	Ксерокопіювання, ламінування, сканування
68		5	Митне оформлення (декларування зі складенням вантажної митної декларації)
69		6	вантажів та вхідних і вихідних поштових відправлень для юридичних осіб
70		7	Пред'явлення для митного огляду вихідних та вхідних поштових відправлень
	<b>3.5</b>	<b>Транспортні послуги</b>	
71		1	Перевезення вантажів поштовим транспортом
72		2	Технічне обслуговування автотранспорту, ремонт, миття автомобілів стоянка, заправка та збереження ПММ тощо
73		3	Зберігання вантажу в місці призначення

Таблиця Б.2

## Складові доходів і витрат оператора поштового зв'язку

Показники
А
<b>I. Доходи з ПДВ</b>
в т. ч.:
– знаки поштової оплати
з них маркувальні машини
міжнародні купони для відповіді
– відправлення з оголош. цінністю та дрібні пакети
з них дрібні пакети
посилки
періодичні друковані видання
грошові перекази
з них електронний грошовий переказ
виплата та доставка пенсій та грошових допомог
в т.ч. виплата пенсій та грошових допомог через особисті рахунки, відкриті пенсіонерами в банківських установах
– розрахунково-касове обслуговування
в т.ч. комунальні платежі
електроенергія
газ
торгова виручка
абонплата за телефон, радіоточку тощо
плата за телефонні розмови в кредит
інші платежі від населення
– доставка відправлень
в т. ч. поставка рекламних матеріалів
доставка рахунків за надані клієнтам послуги
кур'єрська доставка пошти
доставка гібридного пакета
– інші послуги поштового зв'язку
в т.ч. виплата грош. переказів за системою «Вестерн Юніон»
міжнародна авіа-експрес-доставка - DHL
відправлення міжнародної прискореної пошти «EMS»
внутрішні відправлення «Експрес-1»
експрес-лист
приймання платежем за замовлені медичні препарати і лікарські засоби та доставка виконаних замовлень
фотопослуги-поштою
пересилання прямих контейнерів
пересилання мішків "М"
додаткові послуги поштового зв'язку
– послуги, пов'язані з іншою підприємницькою діяльністю (сума рядків)
в т. ч.:
– торгівля
– з них торгівля товарами народного споживання
в т.ч. купівельна вартість реалізованих товарів
Торгівля товарами для пошти
в т.ч. купівельна вартість

Торгівля періодичними та іншими друкованими виданнями
в т.ч. купівельна вартість
– інші доходи реалізації
в т.ч розповсюдження лотерейних білетів
розповсюдження карток або електронних ваучерів попередньої оплати за послуги зв'язку
розповсюдження страхових полісів і реалізація ювілейних та пам'ятних монет
– послуги засобів зв'язку
в т.ч. приймання замовлень на міжміські телеф. розмови
приймання та доставка телеграм
послуги факсимільного зв'язку
надання послуг Інтернет
електронне передавання повідомлень та інформації
приймання заявок на установку радіоточки, ведення картотеки по радіоточках тощо
– транспорті послуги
в т.ч. перевезення вантажів поштовим транспортом
технічне обслуговування автотранспорту
– послуги, що надаються переважно юридичним особам
в т.ч ксерокопіювання, ламінування, сканування
інші послуги
<b>2. Інші операційні доходи</b>
в т. ч.:
– реалізація іноземної валюти
– реалізація інших оборотних активів
– операційна оренда активів
– дохід від операційної курсової різниці
– отримані штрафи, пеня неустойки
– відшкодування раніше списаних активів
– дохід від списання кредиторської заборгованості
– одержані гранти та субсидії
– інші доходи від операційної діяльності
<b>3. Фінансові доходи</b>
в т. ч.:
– дивіденди одержані
– одержані відсотки (% банку)
– інші доходи від фінансових операцій
<b>4. Інші доходи</b>
в т. ч.:
дохід від фінансових інвестицій
– дохід від реалізації необоротних активів
– дохід під реалізації майнових комплексів
– дохід від неопераційної курсової різниці
– дохід від безоплатно одержаних активів
– інші доходи від звичайної діяльності
– благодійна допомога
Контрольна сума

## Розшифровка витрат

Показники
-----------

<b>А</b>
<b>1. Собівартість реалізації</b>
1.1. Собівартість реалізованої готової продукції
1 2. Собівартість реалізованих товарів
в т. ч. собівартість реалізованих товарів
собівартість реалізованих періодичних видань
собівартість реалізованих товарів для пошти
інші витрати реалізації
1.3. Собівартість реалізованих робіт і послуг
в т. ч. собівартість виготовлення знаків поштової оплати
Виробництво
Основне виробництво
– витрати на оплату праці персоналу, що відноситься до складу виробничої собівартості
– відрахування на соціальні заходи
– витрати на утримання осн. засобів, інших необор. активів виробничого призначення
в т.ч амортизація
з них основних засобів
інших необор. матеріальн. активів
нематеріальних активів
оренда приміщень
поточний ремонт
охорона
водопостачання
сигналізація
– матеріальні витрати виробничого призначення
в т. ч. витрати сировини і матеріалів
витрати на паливо (бензин, дизтопливо)
витрати на газ зріджений, стиснутий (транспорт)
витрати на мастила
витрати запасних частин, гуми
витрати будівельних матеріалів
цитрати тари і тарних матеріалів
витрати товарів
інші матеріальні витрати
опалення:
вугіллям
дровами
електроенергія
засоби індивідуального захисту (охорона праці)
засоби індивідуального захисту (надзвичайні ситуації)
засоби пожежної безпеки
витрати на утримання транспорту
ремонт
парковка тощо
витрати за МПП
перерахунок ПДВ
інші витрати основного виробництва
в т.ч. страхування транспорту
страхування водіїв

витрати на службові відрядження
в т.ч. добові
<b>1. Інші допоміжні виробництва</b>
Загальновиробничі витрати
витрати на оплату праці АУП виробни, підрозділів, цехів, дільниці тощо
відрахування на соціальні заходи
витрати на утримання осн. засоб. інших матер необор. активів загальновиробн. використання
<i>амортизація</i>
в т ч.: основних засобів
інших необор. матеріальн. активів
нематеріальних активів
оренда приміщень
поточний ремонт
охорона
водопостачання
сигналізація
матеріальні витрати
в т.ч. витрати сировини і матеріалів
витрати на паливо
витрати на газ (транспорт)
витрати на мастила
витрати запасних частин, гуми
витрати будівельних матеріалів
витрати тари і тарних матеріалів
витрати товарів
інші матеріальні витрати
опалення:
вугіллям
дровами
електроенергія
засоби індивідуального захисту (охорона праці)
засоби індивідуального захисту (надзвичайні ситуації)
засоби пожежної безпеки
службові відрядження АУП виробничих підрозділів, цехів, дільниць, тощо
в т. ч. добові
витрати на оплату послуг зв'язку АУП виробни, підрозділів, цехів, дільниць тощо
Обслуговування технічних засобів загальновиробничого призначення
Підготовка загальновиробничого персоналу
Охорона праці
Мобілізаційна робота
Витрати на оплату послуг інформаційного характеру
Витрати на науково-технічне забезпечення
Витрати за міжнародний поштовий обмін
Витрати за обмін по поштових переказах
Витрати на утримання транспорту
ремонт
парковка тощо
Витрати на утримання легкового транспорту, який задіяно у технологічному процесі

із них: ремонт
парковка тощо
Витрати на транспортні послуги
Витрати на авіаперевезення пошти
Витрати на міжнародні купони для відповіді
Витрати на експломатеріали
в т ч. сургуч та шпагат
стрічка "Скотч", пломби-стяжки, логотип-конверти
виробничі бланки (включно квитанційні книжки)
витратні матеріали для ЕККА (стрічка для касових апаратів, папір рулонний, сфальцований, стрічка фарбувальна, картридж )
сумки для листонош, поясні сумки для листонош, папки для службової кореспонденції
інші матеріали
плата банку за готівку та касове обслуговування
в т. ч. пенсія
перекази
виручки під реалізації послуг
інше касове обслуговування
інші витрати загальнопромислового призначення
Усього витрат реалізованих послуг, товарів, робіт (Рах23 + Рах90 + Рах91)
<b>2. Адміністративні витрати</b>
витрати на оплату праці АУП ( персоналу) підприємства, дирекцій
відрахування на соціальні заходи
витрати на утримання осн.засобів, інших матер. необор. активів загальногосподар. використання
в т. ч. амортизація
в т.ч.: основних засобів
інших необор. матеріальн. активів
нематеріальних активів
оренди приміщень для АУП
поточний ремонт
охорона
освітлення
водопостачання
сигналізація
матеріальні витрати
в. т ч. витрати сировини і матеріалів
витрати на паливо
витрати на газ (транспорт)
витрати на мастила
витрати запасних частин, гуми
витрати будівельних матеріалів
витрати тари і тарних матеріалів
витрати товарів
інші матеріальні витрати
опалення
електроенергія
засоби індивідуального захисту (охорона праці)
засоби індивідуального захисту (надзвичайні ситуації)



засоби пожежної безпеки
службові відрядження
в т. ч. добові
передбачені законодавством обов'язкові платежі, податки та збори
в т. ч. податок на землю
податок на транспорт
комунальний податок
до фонду інвалідів
перевищення фонду оплати праці
інші
витрати на оплату послуг зв'язку АУП підприємства, дирекції
юридичні, аудиторські послуги тощо
плата за розрахунково-касове обслуговування, інші послуги банків
представницькі витрати
витрати на оплату вартості ліцензій та державних дозволів
Інші втрати загальногосподарського призначення
<b>3. Витрати на збут</b>
витрати на оплату праці працівникам, що забезпечують збут
в т. ч. комісійні винагороди
відрахування на соціальні заходи
витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг;
в т. ч. амортизація
з них: основних засобів
інших необор. матеріальн. активів
нематеріальних активів
оренда приміщень
поточний ремонт
освітлення
охорони
сигналізація
матеріальні витрати
в т.ч. витрати сировини і .матеріалів
витрати на паливо
витрати на газ (транспорт)
витрати на мастила
витрати запасних частин, гуми
витрати будівельних матеріалів
витрати тари і тарних матеріалів
витрати товарів
інші матеріальні витрати
опалення
з них: вугіллям
дровами
електроенергія
засоби індивідуального захисту (охорона праці)
засоби індивідуального захисту (надзвичайні ситуації)
засоби пожежної безпеки
службові відрядження
в т.ч. добові

витрати на рекламу
інші витрати, пов'язані зі збутом послуг
<b>4. Інші витрати операційної діяльності</b>
витрати на дослідження і розробки
собівартість реалізованої іноземної валюти
собівартість реалізованих виробничих запасів
сумнівні та безнадійні борги
В т. ч. безнадійна дебіторська заборгованість
втрати від операційної курсової різниці
втрати від знецінення запасів
нестачі й втрати від псування цінностей
визнані штрафи, пені, неустойки
інші витрати операційної діяльності
в. т.ч. утримання об'єктів соц. культ. призначення
в. т. ч. оплата праці
лікарняні листи за рахунок підприємства
соціальні виплати
Усього операційних витрат (Рах90 + Рах23 + Рах91) + (Рах92 + Рах93 + Рах94)
<b>5. Фінансові витрати</b>
відсотки за кредит
інші фінансові витрати
<b>6. Інші витрати</b>
собівартість реалізованих фінансових інвестицій
собівартість реалізованих необоротних активів
собівартість реалізованих майнових комплексів
витрати від неопераційних курсових різниць
уцінка необоротн. активів і фінансових інвестицій
списання необоротних активів
інші втрати звичайної діяльності
в т. ч. благодійна допомога
внутрішні невиробничі витрати
Надзвичайні витрати
втрати від стихійного лиха
втрати від техногенних катастроф і аварій
інші надзвичайні витрати
Усього витрат

**ДОДАТОК В**  
**Розрахунки впливу фінансових послуг нетрадиційного характеру**  
**з переказами на зміну рентабельності**

*Таблиця В.1*

**Вихідні дані та розрахунки для визначення впливу фінансових послуг**  
**нетрадиційного характеру з грошовими переказами на рентабельність**

Найменування показника	Період		
	2006 р.	2008 р.	2010 р.
1. Доходи без ПДВ, млн. грн.	2507,8	4116,1	5125,0
2. Загальна сума витрат, млн. грн.	2466,3	4060,6	5059,6
3. Прибуток звичайної діяльності, млн. грн.	41,52	55,54	65,4
4. Рентабельність звичайної діяльності, %	1,683	1,368	1,293
5. Фінансові послуги нетрадиційного характеру і грошові перекази, млн. грн.	228,149	343,748	423,04
6. Залишкові доходи (за вирахуванням доходів від фінансових послуг нетрадиційного характеру і грошових переказів), млн. грн.	2279,651	3772,352	4701,96

Вплив фінансових послуг нетрадиційного характеру з грошовими переказами:

1) рентабельність у 2006 р.:

$$r_{06} = \frac{(2279,651 + 228,149) - 2466,3}{2466,3} \cdot 100\% = 1,683\%;$$

2) визначається вплив залишкових доходів (без урахування доходів від фінансових послуг нетрадиційного характеру і грошових переказів) на зміну рентабельності у 2010 р., замінюючи залишкові доходи у 2006 р. на залишкові доходи у 2010 р.:

$$r_{(Дзал)} = \frac{(4701,96 + 228,149) - 2466,3}{2466,3} \cdot 100\% = 99,899\%.$$

Зміна рентабельності за рахунок цього фактора:

$$\Delta r_{Дзал} = r_{(Дзал)} - r_{06} = 99,899 - 1,683 = 98,216\%;$$

3) визначається вплив доходів від фінансових послуг нетрадиційного характеру з грошовими переказами на рентабельність:

$$r_{(Дфп)} = \frac{(4701,96 + 423,04) - 2466,3}{2466,3} \cdot 100\% = 107,801\%.$$

Зміна рентабельності за рахунок цього фактора:

$$\Delta r_{Дфп} = r_{(Дфп)} - r_{(Дзал)} = 107,801 - 99,899 = 7,902\%.$$

4) визначається вплив витрат на рентабельність:

$$r_{(E)} = \frac{(4701,96 + 423,04) - 5059,6}{5059,6} \cdot 100\% = 1,293\%.$$

Зміна рентабельності за рахунок цього фактора:

$$\Delta r_E = r_{(E)} - r_{(Дфп)} = 1,293 - 107,801 = -106,508\%.$$

Таким чином, загальна зміна:

$$\Delta r_{10} = \Delta r_{(Дзал)} + \Delta r_{(ДФП)} + \Delta r_{(Е)} = r_{10} - r_{06}.$$

$$\Delta r_{10} = 98,216 + 7,902 - 106,508 = -0,39 = 1,293 - 1,683.$$

За рахунок доходів, у т.ч. від фінансових послуг нетрадиційного характеру та грошових переказів рентабельність зростає, а за рахунок зміни витрат вона різко знижується. Розрахунки впливу на зміну рентабельності фінансових послуг нетрадиційного характеру з грошовими переказами та пенсіями.

Таблиця В.2

**Вихідні дані та розрахунки для визначення впливу фінансових послуг нетрадиційного характеру з переказами та пенсіями на рентабельність**

Найменування показника	Період		
	2006 р.	2008 р.	2010 р.
1. Доходи без ПДВ, млн. грн.	2507,8	4116,1	5125,0
2. Загальна сума витрат, млн. грн.	2466,3	4060,6	5059,6
3. Прибуток звичайної діяльності, млн. грн.	41,52	55,54	65,4
4. Рентабельність звичайної діяльності, %	1,683	1,368	1,293
5. Фінансові послуги нетрадиційного характеру з грошовими переказами та пенсіями, млн. грн.	824,321	1302,865	1604,42
6. Залишкові доходи (за вирахуванням доходів від фінансових послуг нетрадиційного характеру, грошових переказів і пенсій), млн. грн.	1683,479	2813,235	3520,58

Вплив фінансових послуг нетрадиційного характеру з грошовими переказами та пенсіями:

1) рентабельність у 2006 р.:

$$r_{06} = \frac{(1683,479 + 824,321) - 2466,3}{2466,3} \cdot 100\% = 1,683\%;$$

2) визначається вплив залишкових доходів (за вирахуванням доходів від фінансових послуг нетрадиційного характеру, грошових переказів і пенсій) на зміну рентабельності у 2010 р., замінюючи залишкові доходи 2006 р. на доходи 2010 р.:

$$r_{(Дзал)} = \frac{(3520,58 + 824,321) - 2466,3}{2466,3} \cdot 100\% = 76,171\%.$$

Зміна рентабельності за рахунок цього фактора:

$$\Delta r_{Дзал} = r_{(Дзал)} - r_{06} = 76,171 - 1,683 = 74,488\%;$$

3) визначається вплив доходів від фінансових послуг нетрадиційного характеру з грошовими переказами та пенсіями на рентабельність:

$$r_{(ДФП)} = \frac{(3520,58 + 1604,42) - 2466,3}{2466,3} \cdot 100\% = 107,801\%.$$

Зміна рентабельності за рахунок цього фактора:

$$\Delta r_{ДФП} = r_{(ДФП)} - r_{(Дзал)} = 107,801 - 76,171 = 31,63\%;$$

4) визначається вплив витрат на рентабельність:

$$r_{(Е)} = \frac{(3520,58 + 1604,42) - 5059,6}{5059,6} \cdot 100\% = 1,293\%.$$

Зміна рентабельності за рахунок цього фактора:

$$\Delta r_E = r_{(E)} - r_{(ДФП)} = 1,293 - 107,801 = - 106,508\%.$$

Таким чином, загальна зміна:

$$\Delta r_{10} = \Delta r_{(Д_{зал})} + \Delta r_{(ДФП)} + \Delta r_{(E)} = r_{10} - r_{06};$$

$$\Delta r_{10} = 74,488 + 31,63 - 106,508 = - 0,39 = 1,293 - 1,683.$$

За рахунок доходів, у т.ч. від фінансових послуг з грошовими переказами та пенсіями рентабельність зростає, а за рахунок зміни витрат вона різко знижується.

**ДОДАТОК Д**  
**Вплив фінансових послуг на результати діяльності**  
**у структурних підрозділах поштового зв'язку**

*Таблиця Д.1*

**Звіт за підсумками роботи філії (тис. грн.)**

№ з/п	Найменування ВуПЗ	Доходи з ПДВ, всього, тис. грн. Д	Чистий дохід, тис. грн. ЧД	Загальні витрати, тис. грн. Э	Прибуток, тис. грн. П	Рентабельність, % г	Продуктивність праці, тис.грн. В
1	Баришівський	1927,8	1704,6	1666,4	38,2	2.29	15.93
2	Білоцерківський	3784	3505,1	3364,7	140,4	4.17	14.02
3	Богуславський	1410,6	1182,3	1128,7	53,6	4.75.	11.59
4	Бориспільський	2591,5	2303,9	2185,6	118,3	5.41	13.96
5	Бородянський	1848,6	1630,3	1613,5	16,8	1.04	13.59
6	Броварський	3126,9	2912,6	2760	152,6	5.53	16.46
7	Васильківський	3154,6	2717,5	2641,9	75,6	2.86	13.52
8	Володарський	1155,8	888,4	866,1	22,3	2.57	15.06
9	Вишгородський	2206,2	1859	1814,5	44,5	2.45.	13.28
10	Іванківський	1822,5	1569,1	1497,2	71,9	4.80	10.46
11	Ірпінський	2180,3	1973,2	1853,4	119,8	6.46	17.62
12	Кагарлицький	1660,6	1429,6	1402,8	26,8	1.91	13.24
13	К.-Святошинський	3230,1	2924,3	2722,4	201,9	7.42	16.71
14	Макарівський	1668,9	1459,9	1397,4	62,5	4.47	11.87
15	Миронівський	1540,6	1277,2	1250,6	26,6	2.13	11.94
16	Обухівський	1918,5	1601,2	1638,3	-37,1	-2.26	12.41
17	П-Хмельницький	2058,6	1775,6	1718	57,6	3.35	14.02
18	Рокитнянський	1306,1	1143,5	1059,5	84	7.93	13.30
19	Сквирський	1420,3	1168,7	1094,6	74,1	6.77	13.28
20	Ставищенський	1347,4	1060,9	1045,2	15,7	1.50	14.94
21	Таращанський	1527	1219	1163,5	55,5	4.77	12.70
22	Тетіївський	1091,1	912,4	873,9	38,5	4.41	10.61
23	Фастівський	2431,9	2091,6	1903,6	188	9.88	15.73
24	Яготинський	1228,6	1031,7	981,6	50,1	5.10	13.06
25	Згурівський	1116,1	892,9	863,1	29,8	3.45	12.58
26	Славутицький	599,6	444,6	433,4	11,2	2.58	19.33
	Всього	49354,2	42679,1	40939,9	1739,2	4.25	13.68

## Структура споживання грошових переказів

№ з/п	Найменування ВуПЗ	Вихідні грошові перекази	Електронні перекази	Питома вага ел. переказів в структурі доходів	Населення	Електронних переказів на 1 чол.	Перекази на 1 чол.
1	Баришівський	143213	5350	3,74	57070	0,09	2,51
2	Білоцерківський	91722	22337	24,35	257000	0,09	0,36
3	Богуславський	162968	4800	2,95	39346	0,12	4,14
4	Бориспільський	40786	13476	33,04	108925	0,12	0,37
5	Бородянський	138795	5244	3,78	57063	0,09	2,43
6	Броварський	43841	17330	39,53	163078	0,11	0,27
7	Васильківський	167310	10525	6,29	106293	0,10	1,57
8	Володарський	247659	2390	0,97	22349	0,11	11,08
9	Вишгородський	24299	9566	39,37	72639	0,13	0,33
10	Іванківський	201390	4430	2,20	41324	0,11	4,87
11	Ірпінський	32733	14016	42,82	100128	0,14	0,33
12	Кагарлицький	168063	6493	3,86	45258	0,14	3,71
13	К.-Святошинський	42535	12322	28,97	154326	0,08	0,28
14	Макарівський	139534	7123	5,10	46033	0,15	3,03
15	Миронівський	218588	3339	1,53	39077	0,09	5,59
16	Обухівський	191182	10159	5,31	70950	0,14	2,69
17	П-Хмельницький	214927	5909	2,75	66111	0,09	3,25
18	Рокитнянський	148981	2066	1,39	34574	0,06	4,31
19	Сквирський	251965	3688	1,46	42822	0,09	5,88
20	Ставищенський	246409	2797	1,14	27210	0,10	9,06
21	Таращанський	294699	2380	0,81	34754	0,07	8,48
22	Тетіївський	194011	2613	1,35	35835	0,07	5,41
23	Фастівський	198705	5702	2,87	86870	0,07	2,29
24	Яготинський	205936	4080	1,98	38966	0,10	5,29
25	Згурівський	193643	2830	1,46	21479	0,13	9,02
26	Славутицький	47053	8249	17,53	24398	0,34	1,93
	Всього	4050947	189214	4,67	1793878	0,11	2,26

## ДОДАТОК Е

Вхідні дані та розрахунок індексу купівельної спроможності філій за фінансовими послугами у 2006 – 2008 рр.

Таблиця Е.1

## Вхідні дані для розрахунку купівельної спроможності за 2006 р.

2006 р. Філії	Населення, тис. чол.	Частка населення у загальній чисельності України	Середня зарплата, грн./міс.	Частка дохідності населення у загальній дохідності України	За 2006 р.		
					Фінансові послуги (доходи від фінансових послуг), тис. грн.		
					нетрадиційні	нетрадиційні та перекази	нетрадиційні, перекази та пенсії
Чернівецька	906,3	0,019	819	0,016	1200,32	2568,62	16256,2
Волинська	1038	0,022	773	0,017	1672,86	3770,16	19662,46
Кіровоградська	1053,1	0,023	819	0,018	1913,19	4935,39	20747,19
Тернопільська	1105,4	0,024	727	0,017	1921,53	3427,93	22353,23
Херсонська	1117,1	0,024	800	0,019	2652,01	5986,71	21248,21
Чернігівська	1151,9	0,025	790	0,019	2335,01	5783,71	25657,71
Рівненська	1154,4	0,025	888	0,022	2967,58	4963,78	22861,18
Сумська	1211,4	0,026	857	0,022	2297,39	5415,49	21790,19
Миколаївська	1211,9	0,026	955	0,025	1168,08	4450,68	16126,68
Закарпатська	1243,8	0,027	868	0,023	1874,23	4161,43	20058,99
Житомирська	1317,1	0,028	793	0,022	2940,15	7192,85	29260,55
Черкаська	1328	0,029	846	0,024	4202,14	7694,74	25910,64
Хмельницька	1361,4	0,029	792	0,023	2116,11	5213,91	26817,01
Ів.-Франківська	1385,4	0,03	923	0,027	1865,64	4424,13	26027,4
Полтавська	1540,5	0,033	961	0,032	2038,36	7081,66	31169,86
Вінницька	1686,5	0,036	793	0,029	2557,21	7560,21	37171,71
Київська область	1751,1	0,038	1058	0,04	5491,73	12909,23	40525,96
Запорізька	1846,9	0,04	1091	0,043	3079,6	11012,9	33450,4
АР Крим	1977,1	0,042	952	0,04	4899,96	13598,26	35522,76
Луганська	2381,9	0,051	1022	0,052	6865,6	15550,9	50540,4
Одеська	2395,5	0,051	966	0,049	2778,9	10335,7	37706,9
Львівська	2568,4	0,055	923	0,051	4810,27	8661,57	37974,27
Харківська	2812,1	0,06	974	0,059	5198,24	13345,04	45618,64
Дніпропетровська	3422,9	0,073	1139	0,083	5444,82	18305,72	49289,92
Донецька	4580,6	0,098	1202	0,118	3866,3	22359,6	68917,7
Всього обл.	43548,7	0,934	928	0,891			
м. Севастополь	379,2	0,008	1005	0,008	2057,68	4528,2	7781,58
м. Київ	2718,1	0,058	1729	0,101	6954,52	22135,92	42098,42
Всього, Україна	46646	1	1041	1	87277,41	228139,91	824311,64





## Вхідні дані для розрахунку купівельної спроможності за 2008 рік

2008 р. Філії	Населення, тис. чол.	Частка населення регіону в загальній чисельності, дн	Сер. зарплата, грн./міс.	Частка дохідності населення у загальній дохідності населення України, дфд	Фінансові послуги, тис. грн.		
					нетрадиційні	нетрадиційні і перекази	нетрадиційні, перекази і пенсії
Чернівецька	904,1	0,0196	1402	0,0152	1677,2	3533	28354,3
Кіровоградська	1027	0,0222	1428	0,0175	3396,1	7223,3	31607,3
Волинська	1036,2	0,0224	1380	0,0171	2879,5	5214,3	30162
Тернопільська	1093,3	0,0237	1313	0,0172	3599,4	5457,3	34247
Херсонська	1099,2	0,0238	1375	0,0181	6057,8	10448,4	33837,8
Чернігівська	1121,3	0,0243	1370	0,0184	4470,5	8805,7	39055,9
Рівненська	1151	0,0249	1523	0,021	4797,4	7471,5	35133
Сумська	1184	0,0256	1472	0,0208	5323	9298,4	34044,7
Миколаївська	1195,8	0,0259	1621	0,0232	2520,4	6453,9	24523,5
Закарпатська	1243,4	0,0269	1453	0,0216	3281,7	5829,1	31744,5
Житомирська	1294,2	0,028	1404	0,0217	6148,2	107729,6	46156,2
Черкаська	1304,3	0,0283	1459	0,0228	8195,6	12980,3	40397,3
Хмельницька	1341,4	0,029	1429	0,0229	4087,4	8071,5	41302,5
Ів.-Франківська	1381,1	0,0299	1543	0,0255	2879,5	5699,6	50078,4
Полтавська	1511,4	0,0327	1661	0,0301	4076,4	10404,8	47724,4
Вінницька	1660	0,0359	1404	0,0279	4806,6	10041	54685
Київська область	1727,8	0,0374	1852	0,0383	8333,9	16662,3	61494,7
Запорізька	1821,3	0,0395	1812	0,0396	7205,1	15331,5	49604,4
Кримська	1967,3	0,0426	1609	0,0379	8432,2	19700,1	55710
Луганська	2336,8	0,0506	1769	0,0495	12509,2	23781,3	86747,6
Одеська	2392,2	0,0518	1633	0,0468	4743,4	14150,6	56182,6
Львівська	2552,9	0,0553	1570	0,0481	8148,9	13040,1	59276,5
Харківська	2782,4	0,0602	1679	0,056	10229	20870	71973,9
Дніпропетровська	3374,2	0,0731	1876	0,0759	12007,3	25112,1	72834,7
Донецька	4500,5	0,0975	2015	0,1087	8621	28329,7	110023,3
м. Київ	2765,5	0,0599	3074	0,1019	11485,7	32545,1	69684,3
м. Севастополь	330,1	0,0082	1726	0,0078	3441,1	6533,8	11979,1
Всього, Україна	46143,7	1	1806	1	163353,5	343748,3	1302865

## Розрахунок купівельної спроможності за 2006 рік

2006 р. Філії	Частка населення у загальній чисельності України	Частка дохідності населення у загальній сумі дохідності України	Частка фінансових послуг			Значимість показника ( $a \cdot di$ )					Індекс купівельної спроможності ФП		
			нетрадиційні	нетрадиційні і перекази	нетрадиційні перекази і пенсії	населення, 0,5dn	доходн насел 0,3*дд	Значимість ФП 0,2-dфу			нетрадиційні	нетрадиційні і перекази	нетрадиційні, перекази і пенсії
								нетрадиційні	нетрадиційні і перекази	нетрадиційні, перекази і пенсії			
Чернівецька	0,019	0,016	0,0137	0,0112	0,0197	0,0095	0,0048	0,0027	0,0022	0,0039	0,017	0,0165	0,0182
Волинська	0,022	0,017	0,0191	0,0165	0,0238	0,011	0,0051	0,0038	0,0033	0,0047	0,0199	0,0194	0,0208
Кіровоградська	0,023	0,018	0,0219	0,0216	0,0251	0,0165	0,0054	0,0043	0,0043	0,005	0,0262	0,0262	0,0269
Тернопільська	0,024	0,017	0,022	0,015	0,0271	0,012	0,0051	0,0044	0,003	0,0054	0,0215	0,0201	0,0225
Херсонська	0,024	0,019	0,0304	0,0126	0,0258	0,012	0,0057	0,0061	0,0025	0,0051	0,0238	0,0202	0,0228
Чернігівська	0,025	0,019	0,0267	0,0253	0,0311	0,0125	0,0057	0,0053	0,0051	0,0062	0,0235	0,0233	0,0244
Рівненська	0,025	0,022	0,034	0,0217	0,0277	0,0125	0,0066	0,0068	0,0043	0,0055	0,0259	0,0234	0,0246
Сумська	0,026	0,022	0,0263	0,0237	0,0264	0,013	0,0066	0,0052	0,0054	0,0053	0,0248	0,0246	0,0245
Миколаївська	0,026	0,025	0,0134	0,0195	0,0195	0,013	0,0075	0,0027	0,0039	0,0039	0,0232	0,0244	0,0244
Закарпатська	0,027	0,023	0,0215	0,0182	0,0243	0,0135	0,0069	0,0043	0,0036	0,0049	0,0247	0,024	0,0255
Житомирська	0,028	0,022	0,0337	0,0315	0,0355	0,014	0,0066	0,0067	0,0063	0,0071	0,0273	0,0269	0,0277
Черкаська	0,029	0,024	0,0481	0,0337	0,0314	0,0145	0,0072	0,0096	0,0067	0,0063	0,0303	0,0274	0,027
Хмельницька	0,029	0,023	0,0242	0,0228	0,0325	0,0145	0,0069	0,0048	0,0049	0,0065	0,0262	0,0263	0,0279
Ів.-Франківська	0,03	0,027	0,0214	0,0194	0,0316	0,015	0,0081	0,0049	0,0039	0,0063	0,028	0,027	0,0294
Полтавська	0,033	0,032	0,0233	0,031	0,0378	0,165	0,0096	0,0046	0,0062	0,0075	0,0307	0,0323	0,0336
Вінницька	0,036	0,029	0,0293	0,0331	0,045	0,018	0,0087	0,0058	0,0066	0,009	0,0325	0,0333	0,0357
Київська обл.	0,038	0,04	0,0629	0,0566	0,0435	0,018	0,012	0,0126	0,0113	0,0087	0,0426	0,0413	0,0387
Запорізька	0,04	0,043	0,0353	0,0483	0,0406	0,02	0,0129	0,007	0,0096	0,0081	0,0399	0,0425	0,041
АР Крим	0,042	0,04	0,0561	0,0596	0,0431	0,021	0,012	0,0112	0,0119	0,0086	0,0442	0,0449	0,0416
Луганська	0,051	0,052	0,0786	0,0682	0,0613	0,0255	0,0156	0,0157	0,0136	0,0123	0,0568	0,0547	0,0534
Одеська	0,051	0,049	0,0318	0,0453	0,0457	0,0255	0,0147	0,0063	0,009	0,0091	0,0471	0,0498	0,0499
Львівська	0,055	0,051	0,0551	0,0379	0,0461	0,0275	0,017	0,011	0,0075	0,0092	0,0555	0,052	0,0537
Харківська	0,06	0,059	0,0596	0,0585	0,0553	0,03	0,0177	0,0119	0,0117	0,0111	0,0596	0,0594	0,0588
Дніпропетровська	0,073	0,083	0,0624	0,0802	0,0598	0,0365	0,0249	0,0125	0,016	0,012	0,0739	0,0774	0,0734
Донецька	0,098	0,118	0,0443	0,098	0,0836	0,043	0,0354	0,0088	0,0196	0,0167	0,0872	0,098	0,0951
Всього, обл.	0,934	0,891											
м. Севастополь	0,008	0,008	0,0235	0,0198	0,0094	0,004	0,0124	0,0047	0,0039	0,0019	0,0111	0,0103	0,0083
м. Київ	0,058	0,101	0,0797	0,097	0,051	0,029	0,0303	0,0159	0,0194	0,0102	0,0752	0,0787	0,0695

Всього, Україна	1	1	1	1	1			0,2	0,2	0,2	1	1	1
-----------------	---	---	---	---	---	--	--	-----	-----	-----	---	---	---

## Розрахунок купівельної спроможності за 2008 рік

Частка філій у наданні фінансових послуг УДППЗ Укрпошта у 2008 р.						Значимість показника ( $\alpha \cdot di$ )					Індекс купівельної спроможності ФП		
2008 р. Філії	Частка населення регіона у заг. чисельності, $dn$	Частка дохідності населення у заг. дохідності населення України, $dфд$	Частка фінансових послуг у заг. обсязі фінансових послуг $dфу$			населення, $0,5 \cdot dn$	дохідність населення, $0,3 \cdot dд$	Значимість ФП $0,2 \cdot dфу$					
			нетрадиційні	нетрадиційні і перекази	нетрадиційні, перекази і пенсії			нетрадиційні	нетрадиційні і перекази	нетрадиційні, перекази і пенсії	нетрадиційні	нетрадиційні і перекази	нетрадиційні, перекази і пенсії
Чернівецька	0,0196	0,0152	0,0103	0,0103	0,0217	0,0098	0,0045	0,002	0,002	0,0043	0,0163	0,0163	0,0186
Кіровоградська	0,0222	0,0175	0,0208	0,021	0,0243	0,0111	0,0052	0,0041	0,0042	0,0048	0,0204	0,0205	0,0211
Волинська	0,0224	0,0171	0,0176	0,0151	0,0231	0,0112	0,0051	0,0035	0,003	0,0046	0,0198	0,0193	0,0209
Тернопільська	0,0237	0,0172	0,022	0,0158	0,0263	0,0118	0,0051	0,0044	0,0031	0,0052	0,0213	0,02	0,0221
Херсонська	0,0238	0,0181	0,0371	0,0304	0,026	0,0119	0,0054	0,0074	0,006	0,0052	0,0247	0,0233	0,0225
Чернігівська	0,0243	0,0184	0,0273	0,0256	0,0299	0,0121	0,0055	0,0054	0,0051	0,006	0,023	0,0227	0,0236
Рівненська	0,0249	0,021	0,0293	0,0217	0,0269	0,0124	0,0063	0,006	0,0044	0,0054	0,0247	0,0231	0,0241
Сумська	0,0256	0,0208	0,0326	0,027	0,0261	0,0128	0,0062	0,0065	0,0054	0,0052	0,0255	0,0244	0,0242
Миколаївська	0,0259	0,0232	0,0154	0,0187	0,0188	0,0129	0,0069	0,003	0,0037	0,0038	0,0228	0,0235	0,0236
Закарпатська	0,0269	0,0216	0,0201	0,0169	0,0244	0,0134	0,0065	0,004	0,0033	0,0049	0,0234	0,0232	0,0248
Житомирська	0,028	0,0217	0,0376	0,0312	0,0354	0,014	0,0065	0,0075	0,0062	0,007	0,028	0,0267	0,0275
Черкаська	0,0283	0,0228	0,0502	0,0378	0,031	0,0141	0,0068	0,01	0,0075	0,0062	0,0305	0,0284	0,0271
Хмельницька	0,029	0,0229	0,025	0,0235	0,0317	0,0145	0,0069	0,005	0,0047	0,0063	0,0264	0,0261	0,0277
Ів.-Франківська	0,0299	0,0255	0,0176	0,0166	0,0384	0,0149	0,0076	0,0035	0,0033	0,0077	0,02	0,0258	0,0302
Полтавська	0,0327	0,0301	0,0249	0,0302	0,0366	0,0163	0,009	0,0049	0,006	0,0073	0,0302	0,0313	0,0326
Вінницька	0,0359	0,0279	0,0294	0,292	0,042	0,0179	0,0083	0,0059	0,0058	0,0084	0,0321	0,032	0,0346
Київська обл.	0,0374	0,0383	0,051	0,0485	0,0472	0,0187	0,0115	0,0102	0,0097	0,0094	0,0404	0,0399	0,0396
Запорізька	0,0395	0,0396	0,0441	0,0446	0,0381	0,0197	0,0118	0,0088	0,0085	0,0076	0,0403	0,04	0,0391
АР Крим	0,0426	0,0379	0,0516	0,0573	0,0427	0,0213	0,0114	0,0103	0,0115	0,0085	0,043	0,0442	0,0412
Луганська	0,0506	0,0495	0,0765	0,0692	0,0666	0,0253	0,0148	0,0153	0,0138	0,0133	0,0554	0,0539	0,0534
Одеська	0,0518	0,0468	0,029	0,0412	0,0431	0,0259	0,014	0,0058	0,0082	0,0086	0,0457	0,0481	0,0485
Львівська	0,0553	0,0481	0,0498	0,0379	0,0455	0,0276	0,0144	0,0099	0,0075	0,0091	0,0519	0,0495	0,0511
Харківська	0,0602	0,056	0,0626	0,0607	0,0552	0,0301	0,0168	0,0125	0,0121	0,11	0,0594	0,059	0,0579
Дніпропетровська	0,0731	0,0759	0,0735	0,0731	0,0559	0,0365	0,0227	0,0147	0,0146	0,0112	0,0739	0,0738	0,0704
Донецька	0,0975	0,1087	0,0527	0,0824	0,0844	0,0487	0,0326	0,0105	0,0165	0,0169	0,0928	0,0978	0,0982
м. Київ	0,0599	0,1019	0,0703	0,0946	0,0535	0,0299	0,0305	0,0141	0,0189	0,0107	0,0745	0,0793	0,0711
м. Севастополь	0,0082	0,0078	0,021	0,019	0,0092	0,0041	0,0023	0,0042	0,0038	0,0018	0,0106	0,0102	0,0082
Всього, Україна	1	1	1	1	1	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2	1	1	1

## СЛОВНИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ І ПОНЯТЬ

### А

**Абонентська поштова скринька** – спеціальна скринька із засобами для запобігання несанкціонованому доступу, призначена для одержання адресатами простих поштових відправлень, періодичних друкованих видань, повідомлень про надходження реєстрованих поштових відправлень.

**Абонентська поштова шафа** – спеціальна шафа з абонентськими поштовими скриньками із засобами для запобігання несанкціонованому доступу, яка встановлюється у під'їздах, вестибюлях житлових та адміністративних будинках для одержання адресатами простих поштових відправлень, періодичних друкованих видань, повідомлень про надходження реєстрованих поштових відправлень.

**Адаптаційна (прогресивна) реструктуризація** – реструктуризація, яка використовується за відсутності кризи, але за появи негативних тенденцій з метою їх подолання та адаптації підприємства до нових ринкових умов.

**Адреса мережі Internet** – визначений чинними в Internet міжнародними стандартами цифровий та/або символічний ідентифікатор доменних імен в ієрархічній системі доменних назв.

**Адресат (одержувач)** – юридична або фізична особа, якій адресується поштове відправлення, телеграфне чи інше повідомлення.

**Адресний простір мережі Internet** – сукупність адрес мережі Internet.

**Акредитив** – форма безготівкових розрахунків на національному та зовнішньому ринку через доручення про виплату банком певної суми контрагенту, який виконав указані в А умови.

**Акціонерне товариство** – господарське товариство, статутний капітал якого поділений на певне число акцій. Акціонери відповідають за зобов'язаннями суспільства і несуть ризик збитків, зв'язаних з діяльністю суспільства, у розмірі вартості належаних їм акцій.

**Акція** – цінний папір, що свідчить про право власності на певну частку майна акціонерного товариства і дає право її власникові одержувати частину прибутку акціонерного товариства у виді дивіденду.

**Антимонopolьна політика** – система заходів, спрямованих на запобігання monopolьній діяльності, на її обмеження та припинення, тобто спрямованих на розвиток ринкової конкуренції.

**Апарат управління** – структурний підрозділ галузі, підприємства, об'єднання тощо, який забезпечує оптимальне функціонування виробництва.

**Аукціон** – спосіб продажу товарів через прилюдний торг у заздалегідь визначений час у певному місці. До товарів, що виставляються на аукціонний продаж, належать конкретні товари, нерухомість, цінні папери, кредитні ресурси, валюта. Пропоновані на аукціон товари мають певну стартову ціну, а їх аукціонний продаж здійснюється партіями або лотами.

**Активи** – все, чим володіє підприємство і що йому належить – оборотний капітал, основний капітал, нематеріальні активи

**Акциз** – непрямий податок, переважно на предмети масового споживання, а також послуг. Включається у ціну товарів і тарифів на послуги.

**Амортизація** – поступове зниження вартості майна внаслідок його зносу.

**Амортизаційна політика** – система заходів, яка сприяє накопиченню інвестиційних ресурсів підприємства у вигляді амортизаційного фонду.

**Амортизаційні відрахування** – метод поступового перенесення на собівартість продукції вартості основних засобів.

## Б

**Бандероль** – поштове відправлення з друкowanими виданнями, діловими паперами, предметами культурно-побутового та іншого призначення, розміри, маса і порядок упакування якого установлені відповідно до законодавства України.

**Банки** – фінансові підприємства, які здійснюють функції кредитування і розрахунків, залучення ресурсів на свої рахунки.

**Банки комерційні** – кредитні установи, що здійснюють усі різновиди банківських операцій (крім емісії грошей) для підприємств усіх галузей за рахунок грошей, залучених у виді вкладів та інших пасивних операцій.

**Банк Національний України** – центральний банк України, який здійснює керівництво всією кредитною системою країни, має монопольне право емісії банкнот, з головним провідником грошово-кредитної політики держави.

**Банківський кредит** – позичка, що надається банком фізичним або юридичним особам на певний термін і за певну винагороду.

**Банкрутство** – установлена в судовому порядку фінансова (боргова) неспроможність підприємницьких структур (підприємств, компаній, банків тощо), припинення ними платежів за борговими зобов'язаннями, внаслідок чого вони втрачають право самостійно управляти та розпоряджатися своїм майном. Це право переходить до осіб, які призначені для управління майном боржника і примусової ліквідації підприємства або іншої підприємницької структури. Претензії кредиторів з моменту банкрутства тих чи інших організаційних утворень пред'являються до осіб, що займаються ліквідацією збанкрутілих структур, і задовольняються в конкурсному порядку на основі діючого законодавства

**Бізнес** – будь-яка організована законна діяльність, основною метою якої є одержання прибутку – перевищення доходів над витратами.

**Бюджет** – розподіл грошових доходів і витрат держави, міста, підприємства, які вони мають одержати та витратити в майбутньому, як правило, в наступному році.

**Бюджет державний** – централізований фонд фінансових ресурсів, який затверджується вищим органом законодавчої влади країни і використовується на загальнодержавні потреби, які фінансуються у централізованому порядку.

**Бюджет місцевий** – бюджет адміністративно-територіальної одиниці держави, яка підпорядковується місцевим органам влади.

**Бізнес-план** – документ, що містить комплексне обґрунтування стратегії розвитку всіх сфер діяльності підприємства на основі поточного та перспективного планування діяльності.

**Бухгалтерський облік** – процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передавання інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішення.

## В

**Валовий внутрішній продукт (ВВП)** – показник економічного розвитку всіх галузей матеріального виробництва держави.

**Валовий дохід** – термін податкового права, що виражає загальну суму доходу платника податку на прибуток від усіх видів діяльності

**Валютний курс** – ціна грошової одиниці національної валюти, виражена в грошових одиницях іншої країни.

**Вартісна оцінка результатів технічних нововведень** – це грошовий вираз основних і супутніх (соціальних, екологічних) результатів внаслідок використання на підприємстві технічних новинок.

**Вексель** – письмове боргове зобов'язання суворо установленої форми за яким боржник (векселедавець) зобов'язується сплатити кредитору (векселедержателю) вказану у В. суму до певного терміну. В. може використовуватися останнім як платіжний засіб.

**Види діяльності** – операційна діяльність (основна додаткова), фінансова діяльність, інвестиційна діяльність

**Вартість фірми** – ринкова вартість власного капіталу, зобов'язань фірми, вартісна оцінка «місця на ринку», гудволу. Крім того, відіграють роль безліч факторів: від вагомості внутрішніх НДДКР до відповідності продукції тенденціям світової економіки.

**Венчурні організації** – організації, діючі у наукоємних галузях економіки. Виконують наукові дослідження, інженерні розробки, створюють і впроваджують інновації, в тому числі на замовлення великих комерційних організацій і держави.

**Виробничий потенціал** є інтегральною характеристикою підприємства, що визначає його системні ресурсні можливості і здатність вирішувати конкретні проблеми та завдання суспільства й економіки.

**Власник** – юридична або фізична особи, на ім'я яких видано охоронний документ, або їхні правонаступники

**Виробнича потужність** – максимально можливий випуск продукції підприємством за певний час (зміну, добу, місяць, рік) в установленій номенклатурі та асортименті при повному завантаженні обладнання і виробничих площ.

**Виробнича програма** – система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і в установлені терміни згідно з договорами поставок.



**Виробничі запаси** – предмети праці, які ще не залучені у виробничий процес і знаходяться на складах підприємств у вигляді запасів.

**Виручка від продажу (реалізації)** – сума коштів, яка фактично одержана тим чи іншим способом (шляхом безготівкових або готівкових розрахунків, через залік або бартер) підприємством за відпущену (відвантажену) продукцію, виконані роботи, надані послуги.

**Виручка підприємства** – кошти, одержані підприємством від продажу товарів, реалізації послуг і виконання робіт.

**Витрати виробництва** – сукупні витрати підприємства, які складають собівартість продукції.

## Г

**Географічне зазначення** походження товарів – назва географічного місця, що вживається як позначення у назві товару, що походить з цього географічного місця і має певні якості, репутацію або інші характеристики, здебільшого, зумовлені характерними для даного географічного місця природними умовами чи людським фактором або їхнім поєднанням.

**Географічне місце** – будь-який географічний об'єкт з офіційно визначеними межами, зокрема: країна, регіон, як частина країни, населений пункт, місцевість тощо.

**Господарський обіг** – суспільно-правові відносини економічного характеру, що регулюють перехід майна та майнових прав від однієї особи до іншої на підставі укладених угод між фізичними, юридичними особами або інших юридичних фактів.

**Галузь зв'язку** – зв'язок є однією з пріоритетних і найважливіших галузей в Україні і покликаний задовольняти потреби споживачів, органів державної влади, місцевого самоврядування, оборони й безпеки держави у засобах і послугах поштового та електричного зв'язку.

**Галузь промисловості** – це якісно однорідна сукупність підприємств, об'єднань та інших господарських одиниць різних форм власності, що виконують однакові функції в системі суспільного поділу праці.

**Господарський договір** – цивільно-правова угода, що її укладають між собою підприємства.

**Господарське товариство** – комерційна організація з поділенням на частки у відповідності з внесками її засновників, учасників статутним капіталом.

**Госпрозрахунковий прибуток** – сума коштів, яка йде до бюджету підприємства, різниця між спільним прибутком та сумою податку на прибуток.

**Грошовий потік** – це сума чистого доходу підприємства та суми амортизаційних відрахувань.

## Д

**Дисконтування** – приведення економічних показників різних років до порівняного в часі виду за допомогою коефіцієнта дисконтування.

**Договір** – угода між двома або більше сторонами, спрямована на встановлення, заміну або припинення прав і зобов'язань.

**Договір комерційної концесії** – за таким договором правовласник зобов'язаний надати іншій стороні (користувачу) за винагороду на термін чи без зазначення терміну право використати у підприємницькій діяльності користувача комплекс виключних прав, що належать правовласнику, у т.ч. на фірмове найменування і (або) комерційне позначення правовласника, на комерційну інформацію, що охороняється, а також на інші передбачені договором об'єкти виключних прав: товарний знак, знак обслуговування тощо.

**Договір франшизи** – право здійснювати певний вид господарської діяльності, використовуючи добре відому торговельну марку.

**Дохід** – гроші або матеріальні цінності, отримані від будь-якої діяльності.

**Державна власність** – форма власності, власником якої виступає держава в особі її органів.

**Державна реєстрація** – документ, який підтверджує право підприємства або громадянина займатися підприємницькою діяльністю.

**Державне регулювання економіки** – координація з боку держави всієї господарської структури країни з метою підтримання стійкості й макроекономічної рівноваги та забезпечення роботи механізму конкуренції; сукупність різноманітних методів, інструментів, за допомогою яких держава веде економічну діяльність.

**Державне регулювання цін** – установа цін державою на продукцію (товари, послуги), виробництво якої зосереджено переважно на підприємствах, що посідають монопольне становище на ринку, на ресурси, що певним чином впливають на загальний рівень і динаміку цін, на соціальні вагомі товари та послуги.

**Державне соціальне страхування** – гарантована державою система матеріального забезпечення старості або при втраті працездатності

**Державне регулювання ринків фінансових послуг** – здійснення державою комплексу заходів щодо регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг з метою захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам

**Диверсифікація виробництва** – одночасний розвиток багатьох безпосередньо не пов'язаних між собою виробництв. У межах підприємства (фірми і т. п.) – це розвиток в його складі або включених до нього декількох, безпосередньо не пов'язаних між собою.

**Дивіденд** – дохід на акцію, джерелом якого є прибуток акціонерного товариства.

**Довгострокове кредитування** – кредитування терміном понад один рік.

**Договір (контракт, угода)** – форма закріплення партнерських зв'язків, а саме: предмета договору, взаємних прав і обов'язків, наслідків порушення домовленостей.

**Договірна ціна** – ціна, що устанавлюється за згодою партнерів (продавців і покупців) з урахуванням основних ринкових факторів.

## Е

**Економічна ефективність** – результативність виробництва, співвідношення між результатами господарської діяльності і затратами праці.

**Економічний аналіз** – наука, що всебічно досліджує господарську діяльність у межах окремого робочого місця, підприємства в цілому, галузі економіки.

**Електронізація народного господарства** – забезпечення усіх сфер виробництва і суспільного життя високоефективними засобами обчислювальної техніки аж до використання принципів штучного інтелекту, нового покоління супутникових систем зв'язку тощо.

**Емісія цінних паперів** – випуск в обіг акцій, векселів, облігацій тощо і розміщення їх серед інвесторів.

**Ефективність виробництва** – економічний показник, що характеризує ступінь віддачі і раціональність організації господарської діяльності.

## Ж

**Життєвий цикл підприємства** (фірми, компанії) – загальний період часу від початку діяльності підприємства до природного припинення його існування або відродження на новій основі (з новим складом власників і керівного персоналу; з принципово новою продукцією, технологією та ін.).

## З

**Знання** – сукупність пізнання, відомостей у будь-якій галузі.

**Закон попиту (пропозиції)** – закон відбиває зв'язок між обсягом попиту (пропозиції) на товар та ціною товару.

**Залучені інвестиції** – засоби Державного бюджету (централізовані капіталовкладення), внески іноземних інвесторів та створення спільних підприємств, внески вітчизняних інвесторів до статутного фонду підприємства.

**Залишкова вартість** – першочергова (відновлена) вартість фондів з вирахуванням зносу.

**Залишкова вартість основних засобів** – початкова або відновна вартість основних засобів після відрахування суми зносу.

**Залишковий прибуток** – сума коштів, які надходять у фонд підприємства після виконання зобов'язань з прибутку.

**Засоби зв'язку** – технічне обладнання, що використовується для організації зв'язку.

**Засоби поштового зв'язку** – поштові пристрої та обладнання, транспортні засоби поштового зв'язку, поштові марки, марковані конверти та картки, а також будівлі (приміщення в будівлях), що використовуються для надання послуг поштового зв'язку.

**Збитки** – зменшення матеріальних і фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів в результаті перевищення видатків над надходженням, виражене в грошовій формі.

## I

**Інвестиції** – різні види капіталовкладень, усі види майнових та інтелектуальних цінностей, які втілені в об'єкти підприємницької та іншої діяльності, внаслідок чого утворюється прибуток або досягається соціальний ефект, довгострокове вкладення капіталу

**Інвестиційна привабливість галузей** – інтегральна характеристика окремих галузей економіки з позицій перспективності зростання доходності інвестицій і рівня інвестиційних ризиків.

**Інвестиційна привабливість підприємства** – інтегральна характеристика окремих підприємств – об'єктів майбутнього інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягу і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стабільності.

**Інвестиційна стратегія** – програма дій у галузі інвестиційної діяльності підприємства, яка включає формування напрямів інвестиційної діяльності, систему довготермінових цілей, вибір найефективніших шляхів досягнення поставлених цілей.

**Індекс Альтмана** – коефіцієнт, який відображує ймовірність банкрутства підприємства; його числове значення дозволяє віднести підприємство до групи потенційних банкрутів, відносно стабільних підприємств з невисоким ризиком банкрутства та підприємств, яким банкрутство практично не загрожує.

**Індекс доходності інвестицій** – співвідношення грошового потоку та інвестиційних коштів; один з основних показників, за якими визначається ефективність (доцільність) інвестицій.

**Індекс споживчих цін** – відображує динаміку вартості “кошика” споживчих товарів і послуг. Основний показник рівня інфляції в країні.

**Індекс цін** – показник динаміки цін, який характеризує рівень цін на товари і послуги порівняно з рівнем цін за період, який взято за базу.

**Інвестор** – суб'єкт підприємницької інноваційної діяльності, який вкладає кошти в інноваційні проекти з метою отримання економічного і соціального результату.

**Інжиніринг** – надання на комерційній основі (у формі контракту) різних інженерно-консультативних послуг; сфера діяльності щодо розроблення питань створення об'єктів промисловості, інфраструктури, насамперед, у формі надання різних інжинірингових послуг на комерційній основі.

**Інтегральний показник конкурентоспроможності продукції** – кількісна характеристика конкурентоспроможності товару, яка є відношенням групового показника за технічними параметрами продукції до групового показника за її економічними параметрами.

**Інноваційна активність** – комплексна характеристика інноваційної діяльності фірми, що включає ступінь інтенсивності здійснюваних дій та їх своєчасність, здатність мобілізувати потенціал необхідної кількості й якості.

**Інноваційна діяльність** – діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, що зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

**Інноваційна модель розвитку економіки** – це модель, що ґрунтується безпосередньо на одержанні нових наукових результатів і їх технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП переважно за рахунок виробництва і реалізації наукомістких продукції та послуг.

**Інноваційне підприємство** – це особливий новаторський процес господарювання, в основу якого покладено пошук нових сфер використання внутрішніх і зовнішніх можливостей організації, що базується на результатах інноваційної діяльності й орієнтований на практичне використання нововведень з метою одержання прибутку.

**Інноваційний проект** – план або програма довгострокового вкладення капіталу з метою одержання прибутку в майбутньому.

**Інноваційний процес** – спосіб організації комплексу взаємопов'язаних підсистем інноваційної діяльності для забезпечення прибуткової роботи інноваційного підприємця, забезпечення його конкурентоспроможності та досягнення визначеної мети.

**Інновація** – розробка, створення і використання інтелектуального продукту з метою одержання нових економічних і соціальних умов для діяльності людей.

**Інтелектуальна власність** – поняття, застосовуване для позначення прав на результати інтелектуальної діяльності людини в області літератури, мистецтва, науки, техніки й ін. областях творчості; засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу товарів і послуг; захист від недобросовісної конкуренції.

**Інтелектуальний капітал** – це виробничо-соціальний комплекс таких елементів, як: людський капітал, інфокомунікаційний капітал, управлінський капітал, інтелектуальна власність, клієнтський капітал, що забезпечує на новому, більш досконалому професійному і технічному рівнях виробництво продуктів і послуг, здатних конкурувати на відповідному ринку (знань, ідей, товарів, послуг).

**Інтелектуальний потенціал** – сукупність можливостей, часто ще не розкритих, формально не зафіксованих, але реально існуючих для виконання будь-якої дії.

**Інтелектуальний потенціал підприємства** – сукупність засобів, умов, можливостей, якими володіє підприємство для виробничої діяльності, освоєння нових технологій, одержання наукоємної продукції. В іншій інтерпретації – інтегральне поняття, що складається з безлічі інтелектуальних потенціалів суб'єктів професійної діяльності.

**Інтелектуальний продукт** – продукт творчих розумових зусиль, втілений на матеріальному носії, що має змістовне значення для певного інтелектуально підготовленого кола осіб.

**Інтелектуальні активи** – нематеріальні активи в частині вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності.

**Інтелектуальні інвестиції** – вкладення коштів у придбання інтелектуальної власності.

**Інфокомунікації** (від англ. *infocomm*) означає «інформаційно-текомунікаційний».

**Інфокомунікаційний капітал** містить у собі інфокомунікаційні технології і послуги, вкладення коштів у які приносить прибуток.

**Інформатизація** – організаційний соціально-економічний і науково-технічний процес створення оптимальних умов для задоволення інформаційних потреб громадян, органів місцевого самоврядування, організацій, цивільних об'єднань на основі формування інформаційних ресурсів і їхнього використання.

**Інформація** – це знання для інших, відчужені від первісного живого носія, що стали повідомленнями; відомості, подані у вигляді сигналів, знаків, звуків, рухомих або нерухомих зображень чи в інший спосіб.

**Інтернет** – всесвітня інформаційна система загального доступу, яка логічно пов'язана глобальним адресним простором та базується на Internet-протоколі, визначеному міжнародними стандартами.

**Інфляція** – знецінення грошей, яке проявляється в зниженні їхньої купівельної спроможності.

## К

**Калькуляція собівартості продукції** – документ, який відображує сукупність витрат на виробництво і реалізацію одиниці продукції; формується на основі калькуляційних статей витрат.

**Капітал** – сукупність матеріальних та грошових коштів, а також інтелектуальних здобутків, використовуваних у процесі виробництва та інших сферах діяльності з метою отримання прибутку. У більш вузькому значенні – активи фірми (підприємства) за мінусом її зобов'язань (заборгованості).

**Капіталізація** – процес перетворення майна на грошовий капітал для розширення виробництва.

**Капітальні вкладення** – витрати трудових, матеріальних ресурсів і коштів на відтворення основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

**Клієнтський капітал** – це стосунки зі споживачами, постачальниками й інвесторами компанії, вкладення коштів у які приносить прибуток.

**Комерційна таємниця** (конфіденційна інформація) – відомості, що не є державною таємницею, пов'язані з виробництвом, технологією, НДДКР, управлінням, фінансами та іншою діяльністю підприємства, розголошення яких може завдати шкоди його інтересам.

**Комп'ютерні програми** (програмні продукти) – набір інструкцій у вигляді слів, цифр, кодів, схем, символів чи у будь-якій іншій формі, яку зчитує машина, і які приводять її у дію для досягнення певної мети або результату.

**Конкурентоспроможність продукції** – характеристика продукції, що відображає її відмінність від товарів-конкурентів як за ступенем відповідності

конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення; це сукупність споживчих властивостей виробу, що характеризують його відмінність від виробу-конкурента за ступенем відповідності конкретним суспільним потребам і з урахуванням витрат на виготовлення цього виробу. Показник конкурентоспроможності продукції обчислюється як співвідношення її інтегрованого технічного вимірника та аналогічного параметра конкуруючого виробу; якщо це співвідношення є більшим за одиницю, то такий виріб має конкурентні переваги, тобто є конкурентоспроможним на ринку (вітчизняному чи світовому). Конкурентоспроможність товарів можна також визначати за ціновими показниками і прибутковістю.

**Конкуренція** – ринкова ситуація, за якої підприємства (фірми) і продавці незалежно один від одного змагаються за покупців, необхідних для досягнення господарської мети, такої як одержання підвищеного прибутку чи збільшення власної частки ринку; економічне суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення інтересів, пов'язаних із продажем продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачам; боротьба між фірмами (підприємствами) за більш вигідні умови виробництва і збуту товарів тощо.

**Кон'юнктура товарного ринку** – результат взаємодії факторів і умов, що визначають структуру, динаміку і співвідношення попиту та пропозиції на ринку будь-якого товару.

**Кредит** – позичка в грошовій або товарній формі на умовах зворотності, строковості та відплатності.

**Кредиторська заборгованість** – кошти, тимчасово притягнені, що підлягають поверненню відповідним юридичним або фізичним особам.

**Кредитна установа** – фінансова установа, яка відповідно до закону має право за рахунок залучених коштів надавати фінансові кредити на власний ризик.

**Курс акцій** – фактична продажна ціна акцій на ринку цінних паперів; як правило, відрізняється від її номінальної вартості; залежить від економічних, політичних, психологічних та екологічних факторів.

**Курс облігацій** – ціна, за якою продаються і купуються облігації на ринку; визначається з урахуванням обмеження величини доходу, одержуваного її власником у часі, і наступного відшкодування номінальної вартості облігації.

**Курс цінних паперів** – ціна, за якою продаються і купуються цінні папери. К.ц.п. формується під впливом попиту і пропозиції на ринку цінних паперів.

## Л

**Лізинг** – довгострокова оренда машин, обладнання, транспортних засобів, споруд виробничого призначення, яка фіксується у відповідному договорі між орендодавцем (лессором) і орендарем (лізером); вартість лізингу формується за рахунок регулярних платежів, що охоплюють амортизаційні відрахування і відсотки за кредит.

**Ліцензіар** – продавець ліцензії.

**Ліцензіат** – покупець ліцензії.

**Ліцензійний договір** – договір, відповідно до якого надається право на використання об'єкта інтелектуальної власності.

**Ліцензія** – дозвіл, який надається державними органами юридичним і фізичним особам на здійснення певних видів суспільно корисної діяльності, у тому числі зовнішньоекономічної, використання нематеріальних ресурсів, об'єкта інтелектуальної власності протягом певного терміну за обумовлену винагороду.

**Ліцензування** – видача, переоформлення, продовження терміну дії, визнання недійсними, анулювання ліцензій, видача копій та дублікатів ліцензій, ведення ліцензійних справ та ліцензійних реєстрів, контроль за додержанням ліцензійних умов, видача розпоряджень про усунення порушень ліцензійних умов.

**Лист** – поштове відправлення у вигляді поштового конверта з вкладенням письмового повідомлення або і документа, розміри і масу якого встановлено відповідно до законодавства України.

## М

**Маркетинг** – система організації й управління діяльністю підприємства (фірми, компанії) щодо розробки нових видів товарів, їх виробництва і збуту на основі всебічного вивчення ринку і потреб споживачів з метою задоволення цих потреб та отримання прибутку.

**Маркетингові дослідження** – систематичне визначення кола відомостей, необхідних у зв'язку із ситуацією, що склалася на підприємстві, їхній збір, аналіз та звітування про результати.

**Менеджмент** – свідомий і цілеспрямований вплив керівництва підприємства або керівних органів на діяльність людей у процесі виробництва товарів і послуг у межах певної організації з метою одержання прибутків.

**Монопольне право** – виняткове право на виробництво або продаж будь-чого, а також користування будь-чим.

**Мережа зв'язку** – сукупність засобів та споруд зв'язку, поєднаних в єдиному технологічному процесі для забезпечення інформаційного обміну.

**Мережа зв'язку загального користування** – мережа зв'язку, що експлуатується підприємствами та об'єднаннями зв'язку для забезпечення потреб в послугах зв'язку всіх споживачів.

**Мережа зв'язку подвійного призначення** – мережа зв'язку, що експлуатується юридичною або фізичною особою для задоволення власних потреб та надання на умовах ліцензування послуг усім споживачам послуг зв'язку.

**Мережа поштового зв'язку** – сукупність об'єктів поштового зв'язку і поштових маршрутів.

**Мережа технологічного зв'язку** – відомча мережа зв'язку для обміну інформацією з метою забезпечення технологічних процесів у виробничій діяльності.

## Н

**Національний оператор поштового зв'язку (національний оператор)** – оператор, який в установленому законодавством порядку надає універсальні послуги і послуги поштового зв'язку на всій території України та якому



надаються виключні права на впровадження певних видів діяльності у сфері надання послуг поштового зв'язку.

**Нововведення** – процес впровадження в господарську практику новинок в техніці, організації виробництва і праці, управління та ін.

**Норма амортизації** – річний відсоток заміщення вартості зношеної частини основних фондів.

**Норма виробітку** – визначає кількість продукції в натуральному виразі або інших показників роботи, яку повинен виробити (виконати) працівник за певний відрізок часу за певних організаційно-технічних умов.

**Норма витрат матеріалів** – це гранично допустима кількість сировини, матеріалів, палива, енергії, яка може бути використана для виробництва одиниці продукції визначеної якості.

**Науково-технічна інформація** – документальні або публічно оголошені відомості про досягнення науки, техніки і виробництва, зафіксовані у формі, що забезпечує їхнє відтворення, використання та поширення.

**Науково-технічний потенціал** – комплексна характеристика рівня розвитку науки, інженерної справи, техніки, можливостей та ресурсів, які має у розпорядженні суспільство для розв'язання науково-технічних проблем.

**Науково-технічний прогрес (НТП)** – взаємопов'язаний прогресивний розвиток науки і техніки, що полягає, з одного боку, в постійній взаємодії наукових відкриттів і винаходів з рівнем техніки і технології, а з іншого – у використанні найновіших приладів і обладнання у наукових дослідженнях.

**Недобросовісна конкуренція** – будь-які дії у конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності.

**Новація** (нововведення) – цілеспрямовані зміни, які вносять у виробництво нові, порівняно стабільні матеріальні і соціальні елементи.

**Ноу-хау** – конфіденційна інформація наукового, технологічного, виробничого, фінансового, комерційного, управлінського або іншого характеру, що практично застосовується у діяльності підприємства або у фаховій діяльності, яка становить комерційну або службову таємницю, має комерційну цінність і дає можливість одержувати прибуток або іншу вигоду.

## О

**Об'єкти поштового зв'язку** – поштамти, центри оброблення та перевезення пошти, зональні вузли, вузли поштового зв'язку, відділення поштового зв'язку, пункти поштового зв'язку та інші підрозділи, задіяні в єдиному виробничо-технологічному процесі з надання послуг поштового зв'язку.

**Облігація** – кредитний цінний папір, який підтверджує вкладені її власником кошти і гарантує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений термін з виплатою фіксованого відсотка.

**Оперативна реструктуризація** – реструктуризація, яка здійснюється в короткому періоді, коли підприємство не може розраховувати на зовнішні джерела фінансової допомоги і вирішує питання підвищення своєї ліквідності за рахунок внутрішніх ресурсів в рамках санаційної реструктуризації.

**Оператор поштового зв'язку (оператор)** – суб'єкт підприємницької діяльності, який в установленому законодавством порядку надає послуги поштового зв'язку.

**Оренда** – передача майна в строкове володіння і користування за відповідну орендну плату з його відшкодуванням і поверненням.

**Оренда** – майновий найм, здійснений згідно з договором, за яким власник майна (орендодавач) дає орендареві майно в тимчасове користування за деяку винагороду – орендну плату.

За терміном буває:

- довготермінова (лізинг);
- короткотермінова (рентинг).

**Орендар** – особа (юридична або фізична), яка бере в оренду майно для користування ним.

**Орендна плата** – плата за використання взятого в оренду майна. Всі умови платежу (розмір, термін тощо) передбачаються орендним договором. Орендна плата в залежності від умов договору включає: частину амортизаційних відрахувань від вартості орендованого майна, витрати орендодавача на ремонт, майна (поточний і після терміну оренди), частина одержаного прибутку, яку орендар уступає власнику майна у розмірі банківського відсотка від вартості орендованого майна. Орендна плата може бути у виді відсотка від обсягу реалізації продукції, суми використаних коштів, з урахуванням індексів змін їхніх цін та ін.

**Основні засоби** – матеріальні активи, очікуваний термін корисного використання яких більше одного року чи операційного циклу, якщо він перевищує один рік.

**Основні (виробничі) фонди** – фонди, що використовуються для виробництва продукції або надання матеріальних послуг.

## II

**Патент** – юридичний документ, що видається уповноваженим державним органом, який засвідчує виключне право власника на створений ним об'єкт промислової власності.

**Патентна документація** – сукупність документів, що містять відомості про результати науково-технічних і проектно-конструкторських розробок, заявлених чи визнаних винаходами, корисними моделями, промисловими зразками, а також відомості про охорону прав власників патентів.

**Патентне право** – сукупність цивільно-правових і адміністративно-правових норм, що встановлюють порядок визнання технічних досягнень винаходами, права власників патентів на використання винаходів і умови їхнього правового захисту.

**Патентування** – комплекс заходів, спрямований на одержання правової охорони на винахід, що захищається патентом.

**Паушальний платіж** – установлена ціна ліцензії незалежно від фактичного обсягу виробництва і реалізації продукції за ліцензією.

**Потенціал** (від лат. *potentia*) – сила, наявність сил, матеріальних засобів та інших можливостей.

**Потенціал підприємства** – це системна єдність складових елементів, що забезпечують його готовність і здатність здійснювати встановлені функції в процесі реалізації своєї мети.

**Прибуток** – сума, на яку дохід перевищує витрати.

**Продуктивність праці** – ефективність праці в процесі виробництва, що вимірюється кількістю часу, витраченого на виробництво одиниці продукції, або кількістю продукції, виробленої за одиницю часу.

**Переказ грошових коштів (поштовий переказ)** – послуга поштового зв'язку щодо виконання доручення користувача на пересилання та виплату адресату зазначеної ним суми грошей.

**Переказний вексель** – письмовий наказ кредитора позичальнику про сплату останнім визначеної суми грошей третій особі або пред'явнику.

**Пересилання поштових відправлень (поштових переказів)** – сукупність операцій з приймання, оброблення, перевезення та доставляння (вручення) поштових відправлень (поштових переказів).

**Період окупності інвестицій** – показник ефективності інвестицій, який характеризує термін, протягом якого вони скуповуються повністю; розраховується шляхом розподілу загальної суми інвестицій на середньорічний грошовий потік, приведений до реальної вартості.

**Персонал підприємства** – це сукупність постійних працівників, які одержали необхідну професійну підготовку та (або) мають практичний досвід і навички роботи.

**Підприємництво** – ініціативна, самостійна, здійснювана від свого імені, на свій ризик. Під свою майнову відповідальність, діяльність громадян, фізичних і юридичних осіб, спрямована на систематичне одержання доходу, прибутку від користування майном, продажу товарів, виконання робіт, надання послуг. Підприємництво переслідує також мету підвищення іміджу, статусу підприємництва.

**Підприємство (оператор) зв'язку** – підприємство, що здійснює свою господарську діяльність для забезпечення функціонування засобів, споруд та мереж зв'язку з метою надання послуг зв'язку.

**Платоспроможність** – спроможність підприємства виконувати свої коротко- та довгострокові боргові зобов'язання за рахунок власних коштів.

**Повна собівартість** – всі затрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції, виражені в грошовій формі.

**Податки** – обов'язкові нормовані платежі до державних або місцевих бюджетів, що їх вносять фізичні та юридичні особи.

**Податкова політика** – важіль державного регулювання економіки, який полягає в установленні ставок оподаткування суб'єктів підприємництва, доходів фізичних осіб та ін.

**Податок** – нормативна форма обкладання доходів чи майна юридичних та фізичних осіб. Характеризується за видами та об'єктами обкладання. Сума

ставки, термін та засоби сплати податків підлягають обліку. Податкова ставка визначає відношення між величиною податків та сумою обкладання (додатковою вартістю, прибутком, вартістю майна та ін.), нараховується у відсотках.

**Податок на додану вартість** – є частиною новоствореної вартості, яка сплачується до Державного бюджету на кожному етапі виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг.

**Позичкові інвестиційні кошти** – це інвестиції у формі довготермінових кредитів банків, емісії облігацій підприємства, цільових державних кредитів на певні види інвестування та ін.

**Письмова кореспонденція** – прості та рекомендовані листи, поштові картки, бандеролі, секограми та дрібні пакети.

**Посилка** – поштове відправлення з предметами культурно-побутового та іншого призначення, не забороненими законодавством до пересилання, розміри, маса і порядок упакування якого установлені відповідно до законодавства України.

**Послуга зв'язку** – продукт (результат) діяльності оператора зв'язку, спрямований на задоволення потреб споживачів.

**Послуги поштового зв'язку** – продукт діяльності оператора поштового зв'язку з приймання, оброблення, перевезення та доставляння (вручення) поштових відправлень, виконання доручень користувачів щодо поштових переказів, банківських операцій, спрямований на задоволення потреб користувачів.

**Поштова картка** – поштове відправлення у вигляді стандартного бланка, що містить відкрите письмове повідомлення.

**Поштова марка** – державний знак, виготовлений в установленому законодавством порядку із зазначенням його номінальної вартості та держави, який є засобом оплати послуг поштового зв'язку, що надаються національним оператором.

**Поштовий зв'язок** – приймання, оброблення, перевезення та доставляння письмових відправлень, матеріальних цінностей, виконання доручень фізичних та юридичних осіб щодо грошових переказів, банківських операцій.

**Поштовий зв'язок загального користування** – складова частина поштового зв'язку України, призначена для надання послуг поштового зв'язку встановленого рівня якості всім користувачам.

**Поштовий зв'язок спеціального призначення** – складова частина поштового зв'язку України, призначена для надання послуг поштового зв'язку окремим категоріям користувачів.

**Поштовий індекс** – код поштової адреси у вигляді умовного цифрового позначення об'єктів поштового зв'язку, в тому числі сільських населених пунктів, в яких відсутні відділення зв'язку.

**Поштові відправлення** – листи, поштові картки, бандеролі, секограми, дрібні пакети, міжнародні відправлення з оголошеною цінністю, посилки, прямі поштові контейнери, оформлені відповідно до законодавства України.

**Прибуток** – показник фінансової діяльності підприємства – кінцевий фінансовий результат. П. складається з фінансового результату від реалізації продукції (робіт, послуг), основних засобів нематеріальних активів та іншого

майна підприємства і доходів від позареалізаційних операцій, зменшених на суму витрат з цих операцій.

**Прибуток від звичайної діяльності** – це операційний прибуток підприємства, скоригований на величину фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат.

**Приведені витрати** – економічний показник для оцінки порівняльної ефективності виробничих інвестицій, який враховує величину собівартості продукції та капітальних витрат, що приводяться до співставного виду із собівартістю за допомогою коефіцієнта економічної ефективності капітальних вкладень.

**Прискорена амортизація** – метод визначення амортизації основних фондів за нормами, які перевищують офіційно затверджені норми амортизаційних відрахувань.

**Провайдер телекомунікацій** – суб'єкт господарювання, який має право на здійснення діяльності у сфері телекомунікацій без права на технічне обслуговування та експлуатацію телекомунікаційних мереж і надання в користування каналів електрозв'язку.

**Прогнозування** – це процес передбачення майбутнього стану підприємства, його зовнішнього і внутрішнього середовища, а також можливих термінів і способів досягнення очікуваних кількісних і якісних результатів; прогнозування базується на наукових методах і на інтуїції.

**Продуктивність праці (виробка)** – обсяг продукції (доходи), вироблений одним працівником за одиницю часу.

**Пропозиція** – кількість товарів (послуг), які бажає продати продавець-виробник.

## Р

**Реалізована продукція** – це продукція, яка відвантажена споживачеві і за яку надійшли кошти на розрахунковий рахунок підприємства-постачальника або мають надійти у зазначений термін.

**Реконструкція** – удосконалення або докорінна перебудова окремих об'єктів основних засобів або підрозділів у цілому.

**Реновація** – економічний процес оновлення елементів основних виробничих фондів, що відбуваються внаслідок фізичного (матеріального) спрацьовування та техніко-економічного старіння; здійснюється заміною ліквідованих елементів основних фондів новими, технічно досконалішими; витрати на реновацію відшкодовуються за рахунок амортизаційних відрахувань.

**Рентабельність** – міра прибутковості роботи підприємства. Р. розраховується як відношення одержаного прибутку підприємства до вартості його капіталу або до собівартості реалізованої продукції.

**Рентабельність виробництва** – показник, що характеризує ефективність використання виробничих фондів і визначається як відношення балансового прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів і нормованих оборотних коштів.

**Реструктуризація** – здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури органами. Внутрішні функції управління виникають усередині й між управлінськими підрозділами організації як одного, так і різних рівнів.

**Реструктуризація підприємства** – комплекс організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, що сприятиме його фінансовому оздоровленню, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволення вимог кредиторів.

**Ринкова інфраструктура** – сукупність різноманітних суб'єктів сфери обороту, яка забезпечує необхідні умови для нормального функціонування ринкової економіки; у ринковій інфраструктурі виділяють ринки капіталу, засобів виробництва і праці.

**Ринкова рівновага** – ситуація на ринку, коли за певної ціни попит дорівнює пропозиції.

**Ринок** – цілісна система економічних відносин і зв'язків між покупцями і продавцями, що будуються на основі ринкових цін.

**Реклама** – кероване розповсюдження інформації про певних людей, споживчі властивості товарів чи послуг з метою створення або підвищення попиту на них.

**Рівень техніки** – сукупність відомих рішень, що знайшли відображення в об'єктах техніки, конструкторській і технологічній документації та інших джерелах інформації, які прийнято за базу порівняння при визначенні умов патентоздатності винаходу.

**Ринки фінансових послуг** – сфера діяльності учасників ринків фінансових послуг з метою надання та споживання певних фінансових послуг. До ринків фінансових послуг належать професійні послуги на ринках банківських послуг, страхових послуг, інвестиційних послуг, операцій з цінними паперами та інших видів ринків, що забезпечують оборот фінансових активів.

## С

**Стратегія** – мистецтво планування управління, засноване на правильних і далекоглядних прогнозах.

**Суспільство інформатизації** – це суспільство знання орієнтованого, інноваційного розвитку, головною метою якого є підвищення рівня інформаційної культури і знань та їхнє перетворення з потенціалу в безпосередній ресурс економіки шляхом удосконалювання підсилювачів інтелектуальних можливостей людей і машин, уречевлення інформаційних і телекомунікаційних технологій засобами обчислювальної техніки.

**Секограми** – письмові повідомлення, написані секографічним способом, друковані видання для сліпих, кліше зі знаками секографії, що подаються у відкритому вигляді, а також звукові записи та спеціальний папір, призначені виключно для сліпих, за умови, що вони відправляються офіційно визнаними установами для сліпих або на їх адресу.

**Середньорічна чисельність працівника** – чисельність працівників з урахуванням їх руху (прийому-звільнення) протягом року.

**Сертифікат** – це документ, що засвідчує високий рівень якості продукції та її відповідність вимогам міжнародних стандартів ISO серії 9000.

**Симптоми банкрутства** – зовнішні і внутрішні ознаки, які свідчать про погіршення економічного становища підприємства, що може призвести до його банкрутства; спад попиту на продукцію, втрата клієнтів і покупців, неритмічність виробництва, скорочення робочих місць, припинення поточних платежів і систематичне порушення термінів погашення зобов'язань та ін.

**Склад бізнес-плану** – резюме; проєктований продукт (послуги); оцінка ринку збуту; конкуренція; маркетинг; план виробництва; організаційний план; оцінка ризику та страхування; фінансовий план; стратегія фінансування.

**Склад експлуатаційних витрат** – фонд оплати праці; нарахування заробітної плати; матеріальні витрати, амортизаційні відрахування та ін.

**Соціальна ефективність діяльності підприємства** – результативність роботи підприємства, яка виражається у вирішенні низки соціальних проблем суспільства; може розглядатись на рівні окремо взятого підприємства, на муніципальному або загальнодержавному рівнях.

## Т

**Тариф** – система ставок, за якими стягується плата за послуги з підприємств і громадян.

**Телекомунікації (електрозв'язок)** – передавання, випромінювання та/або приймання знаків, сигналів, письмового тексту, зображень та звуків або повідомлень будь-якого роду по радіо, провідних, оптичних або інших електромагнітних системах.

**Телекомунікаційна послуга (послуга)** – продукт діяльності оператора та/або провайдера телекомунікацій, спрямований на задоволення потреб споживачів у сфері телекомунікацій.

**Трудомісткість продукції** – показник, обернений до показника виробітку; характеризується величиною затрат праці (часу) на виготовлення одиниці продукції.

**Технологічний процес** – сукупність правил, навичок, що використовуються для виготовлення будь-якого виду продукції.

## У

**Управлінське рішення** – результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування і вибору альтернативи з безлічі варіантів досягнення конкретної мети системи менеджменту.

**Управлінський капітал** – філософія управління, корпоративна культура і ділове співробітництво, системи підготовки і перепідготовки кадрів, системи управління інтелектуальною власністю, системи наукових і проектних

підрозділів, організаційна структура підприємства, вкладення коштів у елементи, які приносять додаткову вартість.

**Універсальні послуги поштового зв'язку** – набір послуг поштового зв'язку загального користування устанавленого рівня якості, які надаються усім користувачам на всій території України за тарифами, що регулюються державою.

**Учасники ринків фінансових послуг** – юридичні особи та фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності, які відповідно до закону мають право здійснювати діяльність з надання фінансових послуг на території України, та споживачі таких послуг;

## Ф

**Фінансова діяльність підприємства** – виникнення грошових відносин, пов'язаних з неперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також з приводу відносин з постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства, державними органами та ін.

**Фінансові ресурси підприємства** – грошові кошти, які є в його розпорядженні і призначені для здійснення поточних витрат і витрат по розширеному відтворенню, платежів по усіх зобов'язаннях та стимулювання працівників.

**Фінансовий резерв** – сума коштів, які йдуть в резерв підприємства (10% від госпрозрахункового прибутку).

**Франчайзинг** – змішана форма великого і малого підприємництва, коли потужні корпорації (франчайзери) укладають угоду з невеликими (франчайзами) на право привілею діяти від імені франчайзера; змішана форма великого і дрібного підприємництва, за якої великі корпорації, "батьківські" компанії укладають договір із дрібними фірмами, "дочірніми" компаніями, бізнесменами на право, привілеї діяти від імені франчайзера.

**Фінансова установа** – юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг та яка внесена до відповідного реєстру в порядку, встановленому законом. До фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг.

**Фінансовий кредит** – кошти, які надаються у позику юридичній або фізичній особі на визначений термін та під відсоток.

**Фінансові активи** – кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів.

**Фінансова послуга** – операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою одержання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів.



**Франшиза** – право на франчайзинг, тобто створення комерційного підприємства, яке торгує продукцією свого «старшого» партнера.

## Х

**Холдинг** (англ. – володіння, тримання) – різновид акціонерної компанії, характерною ознакою якої є володіння контрольним пакетом акцій інших фірм з метою контролю й управління їхньою діяльністю; виробничо-господарською діяльністю безпосередньо не займається.

## Ц

**Ціна** – це грошовий вираз вартості товару; кількість грошей, що сплачується або одержується за одиницю товару або послуги; одночасно ціна відображує його споживчі властивості, купівельну спроможність грошової одиниці, силу конкуренції та ін.

**Ціноутворення** – процес обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структури.

## Ч

**Чисті доходи** – сума коштів, які стають доходами підприємства і визначаються як різниця доходів та сум непрямих податків (ПДВ).

**Чистий прибуток** – це прибуток, що надходить у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток та інших обов'язкових платежів; використовується для формування фондів нагромадження і споживання підприємства.

## Ш

**Штрафні санкції** – сума коштів, які виплачуються підприємством за будь-які порушення. Наприклад, за невиконання договірних умов.

## Ю

**Юридична особа** – суб'єкт цивільного права, що відповідає певним вимогам чинного законодавства; до ознак юридичної особи належать: незалежність функціонування від окремих фізичних осіб, що входять до її складу; наявність власного майна, відокремленого від майна її учасників; право придбавати, користуватись і розпоряджатись власністю; здійснювати від свого імені інші дозволені законодавством дії; право від свого імені вирішувати спірні питання щодо діяльності та конфліктні ситуації у суді та арбітражі; самостійна майнова відповідальність; наявність розрахункового та інших

рахунків у банках, самостійного балансу, печатки зі своїм найменуванням, товарного знака тощо.

## **Я**

**Явне (реальне) банкрутство** – характеризується неспроможністю підприємства сплачувати свої борги; виходом з такого стану підприємства є його санація або порушення справи про банкрутство.

**Якість продукції** – сукупність властивостей продукції, які визначають ступінь її придатності для використання за призначенням; на відміну від споживної вартості виявляється лише в процесі споживання або експлуатації.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. – 256 с.
2. Аналіз банківської діяльності: підручник / [А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.]; за ред. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2003. – 599 с.
3. Андрощук Г.А. Проблемы регулирования конкуренции: международный аспект / Г.А. Андрощук // Проблемы науки. – 2002. – № 2. – С. 30-35.
4. Арыстанов А.К. Внедрение и развитие новых услуг в Казахстане / А.К. Арыстанов // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2002. – № 9. – С. 14.
5. Англо-русский словарь по инфокоммуникациям: 35000 сл. и словосочетаний / С.А. Анфилофьев, Л.Г. Суменко; под общ. ред. Л.Е. Варакина. – М.: Междунар. акад. связи, 2001. – 825 с.
6. Банківський менеджмент: навч. посіб. / [О.А. Кириченко, І.В. Гіленко, С.Л. Рогаль та ін.]; за ред. О.А. Кириченка. – [3-е вид., перероб і доп.]. – К.: Знання-Прес, 2002. – 438 с.
7. Банківські операції: підручник / [А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкина та ін.]; за ред. А.М. Мороза. – [2-е вид.]. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.
8. Банковские операции на сети почтовой связи // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2007. – № 12. – С. 21-23.
9. Банковское дело: учебник; под ред. О.И. Лаврушина. – [2-е изд.]. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 672 с.
10. Бегембетов Е.С. Современное состояние и перспективы развития Казпочты / Е.С. Бегембетов // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2008. – № 7. – С. 9-11.
11. Белов Э.В. Основные тенденции почтовых услуг [Электронный ресурс] / Э.В. Белов // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2008. – № 4. – Режим доступа до журн: <http://www.vestnik-sviazy.ru/post/z/content.php?article.123>
12. Белоусова Е.В. Развитие электронного обмена денежными переводами / Е.В. Белоусова // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2006. – № 1. – С. 12-16.
13. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-центр, 1998. – 544 с.
14. Бобров Є.А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку / Є.А. Бобров // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 88-94.
15. Богачев С. В. Порівняльна ефективність функціонування підприємств різних форм власності (на прикладі промисловості Донецька) / С.В. Богачев // Економіка України. – 2000. – № 8. – С. 31-37.
16. Большой энциклопедический словарь ; под ред. А.Н. Азрилияна. – [5-е изд., доп. и перераб.]. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
17. Борисенко З. Условия экономической конкуренции в Украине / З.Борисенко // Экономика Украины. – 2002. – № 10 – С. 4-10.

18. Босак О.В. Інноваційна діяльність як основний чинник підвищення конкурентоспроможності банку / О.В. Босак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 131-136.
19. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту / Брігхем Є.Ф.; пер с англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
20. Бузу Г.К. Реформирование почтового сектора в Республике Молдова / Г.К. Бузу // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2004. – № 9. – С. 2-4.
21. Василенко В.А. Стратегічне управління: навч. посіб. / В.А. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 396 с.
22. Вишневская Н.Т. Рынок рабочей силы в ретроспективе XX столетия / Н.Т. Вишневская // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 9. – С. 54-55.
23. Віднійчук-Вірван Л.А. Платіжні системи: навч. посіб. / Л.А. Віднійчук-Вірван. – Львів: Магнолія-2006, 2008. – 190 с.
24. Воробієнко П.П. Нова стратегія розвитку галузі зв'язку життя вимагає змін / П.П. Воробієнко // Зв'язок. – 2002. – № 2. – С. 2-4.
25. Воронкова А.Э. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия / Воронкова А.Э. – К.: Техника, 2000. – 152 с.
26. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навч. посіб. [для студентів вищих навчальних закладів] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 307 с.
27. Глухов А.Н. Оценка конкурентоспособности товара и способы её обеспечения / А.Н. Глухов // Маркетинг. – 1999. – № 2. – С. 56-54.
28. Глущенко С.В. Інвестиційні послуги банків: зарубіжна практика та українські перспективи / С.В. Глущенко // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 96-104.
29. Голубицкая Е.А. Экономика связи: учебник для вузов / Е.А. Голубицкая, Г.М. Жигульская. – М.: Радио и связь, 1999. – 392 с.
30. Горелкина С.Б. Модели и методы прогнозирования: метод. руководство к лаб. работам / С.Б. Горелкина. – Одесса: ОНАС им. А.С. Попова, 2003. – 56 с.
31. Гранатуров В.М. Аналіз конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг: монографія / В.М. Гранатуров, С.П. Воробієнко; за наук. ред. проф. В.М. Гранатурова. – К.: Освіта України, 2009. – 254 с.
32. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. – [5-е изд.]; пер. с англ.; под ред. В.Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
33. Гриньов Л.С. Національна економіка: навч. посіб. / Л.С. Гриньов, М.В. Кічурчак. – Львів: Магнолія-2006, 2009. – 464 с.
34. Денисенко М.П. Грошово-кредитна діяльність банків: навч. посіб. / Денисенко М.П., Кабанов В.Г., Худолій Л.М.. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 339 с.
35. Державна цільова економічна програма розвитку поштового зв'язку на 2009-2013 роки [Електронний ресурс]; Режим доступу до програми: <http://www.stc.gov.ua/uk/publish/article/95649;jsessionid=B2B7D51535FD75D624EDC075461C7EB4>

36. Дзюблюк О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації і стратегія розвитку в Україні / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2005. – № 3. – С. 40-52.
37. Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации / Н.И. Дибенко. – СПб.: Политехника, 1997. – 470 с.
38. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: монографія; за заг. ред. А.Е. Воронкової. – [2-е вид., перероб.]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 520 с. (укр. мова).
39. Дмитрієва О. Поняття та характеристика ринку фінансових послуг / О. Дмитрієва // Банківська справа. – 2004. – № 3. – С. 61-65.
40. Дубовенко В.В. Интеграция информационных систем / В.В. Дубовенко // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2007. – № 11. – С. 6-8.
41. Дубовенко В.В. Информационная инфраструктура – неотъемлемый элемент современного почтового предприятия / В.В. Дубовенко // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2005. – № 10. – С. 1-2.
42. Дьяченко Б. Оценка эффективности платежной системы / Б. Дьяченко, В. Денисов // Корпоративные системы. – 2000. – № 2. – С. 59-67.
43. Корнєєв В. Еволюція і перспективи фінансового ринку України / В. Корнєєв // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 21-29.
44. Економіка галузі зв'язку: підручник [для вузів і фах. зв'язку]. У 2-х т.; за ред. В.М. Орлова, Ф.З. Мардаровського, Н.Ю. Потапової-Сінько. – Т.1. – Одеса: УДАЗ, 1999. – 238 с.
45. Економіка поштового зв'язку: навч. посіб. / [В.М. Орлов, Н.Ю. Потапова-Сінько, О.С. Редькін, Н.П. Спільна та ін.]. – Одеса: ОНАЗ, 2006. – 468 с.
46. Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.
47. Емкость рынка – некоторые вопросы методологии / Лебедева И.В., Саблин Т.В., Александров Д.А. и др.] // Практический маркетинг. – 2001. – № 11. – С. 25-32.
48. Енциклопедичний словник бізнесу: менеджмент, маркетинг, інформатика / [за заг. ред. М.І. Молдованова]. – К.: Техніка, 1993. – 758 с.
49. Єгоричева С. Інноваційний потенціал банку як фактор вибору стратегії розвитку / С. Єгоричева // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 10(164). – С. 20-23.
50. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків: навч. посіб. / Єпіфанов А.О., Маслак Н.Г., Сало І.В. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2007. – 523 с.
51. Єр'оміна Н.Б. Банківські інформаційні системи: навч. посіб. / Н.Б. Єр'оміна. – К.: КНЕУ, 2000. – 230 с.
52. Животова И. Как определить емкость рынка / И. Животова // Новый маркетинг. – 2006. – № 5. – С. 17-23.
53. Журавльова Т.О. Кредитування та розрахунки: навч. посіб. / Т.О. Журавльова, Л.І. Назаркіна. – Одеса, 2009. – 224 с.

54. Загородній А.Г. Фінансовий словник / Загородній А.В., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. – [4-те вид., випр. та доп.]. – К.: Т-во Знання, КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2003. – 566 с.

55. Забелин П.В. Основы стратегического управления: учеб. пособ. / П.В. Забелин, Н.К. Моисеева. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998. – 196 с.

56. Закон України «Про фонд гарантованія вкладов фізических лиц» ВР України, № 2740-III, 20.09.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ligazakon.ua/atemala/SI080882.html>

57. Закон України "Про поштовий зв'язок" від 4.10.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2759-14>

58. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, № 50, ст. 472). Вводиться в дію Постановою ВР № 3660-ХІІ (3660-12) від 26.11.93, ВВР, 1993, № 50, ст. 473} [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3659-12>.

59. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р., № 2121-III // Відомості Верховної ради України. – Ориг. вид. – 2001. – № 5-6. ст. 30. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=5&nreg=2121-14>.

60. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 51, ст. 292) № 475/96-ВР від 30.10.96, ВВР. – 1996. – № 51, ст.293 від 30.10.1996 р. № 448/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=2&nreg=448%2F96-%E2%F0>.

61. Закон України «Про кредитні спілки» від 20 грудня 2001 року, № 2908-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrcu.kiev.ua/main/lawfinal.html>.

62. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р., № 679-XIV / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=2&nreg=679-14>.

63. Закон України «Про пенсійне забезпечення» від 05.11.1991 р. № 1788-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=3&nreg=1788-12>.

64. Закон України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» від 5 квітня 2001 р., № 2346-III // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2001. – № 6. – С. 3-21.

65. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21 листопада 1995 року, № 437/95-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 23, ст. 88) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=437%2F95-%E2%F0>.

66. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]; Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>.

67. Закон України «Про телекомунікації» від 18.11.2003 р., № 1280-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=4&nreg=1280-15>.

68. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» за станом на 20 липня 2005 р. // Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парламентське вид-во, 2005. – 32 с. /м. Київ, 12 липня 2001 року, № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>.

69. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року № 3480-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 31, ст. 268) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=3&nreg=3480-15>.

70. Захарченко Е.В. Стратегия оператора почтовой связи на финансовом рынке / Е.В. Захарченко // Економіка управління в умовах побудови інформаційного суспільства: Всеукр. наук. конф. ОНАЗ ім. О.С. Попова, 21-22 квітня 2009: тези доп. – Одеса: ОНАЗ, 2009. – С. 129-131.

71. Захарченко Е.В. Сфера финансовых услуг как инновационный инструмент повышения эффективности деятельности оператора связи / Е.В. Захарченко // Техника и технологии связи: тр. шестой международной научно-творческой конференции студентов, аспирантов и молодых специалистов государств участников РСС, (Ташкент, 9-10 октября 2008 г.). – Ташкент, 2008. – С. 404-406.

72. Захарченко Е.В. Финансовый лизинг как финансовая услуга для обеспечения инновационной деятельности предприятия / Е.В. Захарченко, Н.Е. Потапова-Синько // Вісник Хмельницького національного університету: зб. наук. праць. – 2007. – № 1 (88). – С. 32-35.

73. Захарченко К.В. Ефективність впровадження та розвитку фінансових послуг операторів зв'язку: тези магістерських робіт випускників 2007 року / К.В. Захарченко. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2007. – С. 92-94.

74. Захарченко Е.В. Подход к обоснованию эффективности внедрения финансовых услуг в операторах связи / Е.В. Захарченко // Інноваційні технології в науці, підготовці та перепідготовці фахівців: міжнар. наук.-практ. конф., (Одеса, 17-18 травня 2007). – Одеса: ОІФ УДУЕФ, 2007. – С. 60-62.

75. Захарченко Е.В. Конкурентоспособность продукции и подход к ее оценке – основа определения конкурентоспособности предприятия / Н.Е. Потапова-Синько, Ю.Н. Томина, Е.В. Захарченко // Современные проблемы образования в технических ВУЗах: матер. науч.-практ. конф., (Баку, 2008). – Баку, 2008. – С. 328-334.

76. Захарченко К.В. Вплив розвитку фінансових послуг на результати діяльності поштового оператора / К.В. Захарченко // Науковий вісник ОДЕУ. Одеса: ОДЕУ, 2010. – С. 99-105.

77. Захарченко К.В. О диверсификации выплаты пенсий через операторов почтовой связи на основе использования функции сберегательного характера / К.В. Захарченко // Економічні інновації. Актуальні проблеми економіки й управління основною експлуатаційною діяльністю морського транспорту. –

Вип. 39. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2009. – С. – 194-198.

78. Захарченко К.В. Визначення тенденцій зміни споживчої спроможності регіональних ринків телекомунікаційних послуг в Україні / С.І. Грицуленко, Н.Ю. Потапова-Синько, К.М. Гарбера, К.В. Захарченко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Випуск 262. – 2010. – С. 706-717.

79. Захарченко Е.В. Создание бизнес-модели интегрированных финансовых услуг УГППС „Укрпочта” / Е.В. Захарченко // Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління: матер. ІХ міжнар. наук.-практ. конф., (Київ, 21-24 квітня 2010). – К: НТУУ „КПІ”, 2010. – С. 119.

80. Збірник законодавчих та нормативних документів сфери надання послуг поштового зв'язку; У 7-ми т.; за заг. ред. В.Г. Мухіна. – Т. 1: правові засади. «Економіка» – К.: Укрпошта, 2002. – 456 с.

81. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. [науч.изд. / колл. авторов]. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.

82. Ищенко Е. Прибыль как критерий эффективности функционирования предприятия / Е. Ищенко // Економіст. – 2005. – № 8 – С. 90-92.

83. Иванов В.П. Основные тенденции развития конкурентного рынка услуг почтовой связи / В.П. Иванов, Е.А. Князева // Наукові праці ОНАЗ ім. О.С. Попова. – 2002. – № 3. – С. 64-69.

84. Ільченко-Сюйва Л.В. Небанківські фінансові установи: досвід європейського союзу та можливості України / Л.В. Ільченко-Сюйва // Економіка та держава. – 2008. – № 11. – С. 76-78.

85. Ільченко-Сюйва Л.В. Ринок фінансових послуг в Україні: проблеми та перспективи розвитку / Л.В. Ільченко-Сюйва // Вісник НАДУ. – 2007. – № 4. – С. 93-100.

86. Касымов Р.С. Модернизация сети и развитие услуг на базе ИКТ / Р.С. Касымов // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2006. – № 7. – С. 16-17.

87. Киселев А.Н. Дополнительные почтовые услуги на основе новых информационных технологий / А.Н. Киселев // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2002. – № 6. – С. 1-3.

88. Кисилев А.Н. Почта России – время новых возможностей [Электронный ресурс] / А.Н. Кисилев // Федеральный справочник «Связь и массовые коммуникации в России». – Т. 8. – 2009. – Режим доступа к справочнику: <http://federalbook.ru/files/SVAYZ/saderzhanie/Tom%208/II/Kiselev.pdf>.

89. Класифікація видів економічної діяльності (NACE, Rev. 1.1 – 2002) ДК 009:2005 [Електронний ресурс] // Національний класифікатор України. – Офіц. вид. – К.: Держспоживстандарт України, 2005. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/content/wsite/niistat/klasf/klasif/kved.rar>.

90. Кныш М.И. Конкурентные стратегии: учеб. пособ. / Кныш М.И. – СПб.: Любавич. – 2000. – 284 с.

91. Князева Е.А. Почтовая связь Украины: стратегия и механизмы инновационного развития: монография / Князева Е.А. – Одесса: ВМВ, 2008. – 336 с.



92. Коваль С.П. Сфера фінансових послуг в умовах розвитку інноваційно-інтеграційних процесів в Україні / С.П. Коваль // Проблеми науки. – 2006. – № 10. – С. 9-13.

93. Ковбасюк М.Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств: навч. посіб. / Ковбасюк М.Р. – К.: Вид. дім «Скарби», 2001. – 336 с.

94. Козьменко С.М. Стратегічний менеджмент банку: навч. посіб. / Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с.

95. Компанієць С. Перспективи розвитку Національної системи масових електронних платежів / С. Компанієць // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 4. – С. 33-34.

96. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методы: монография / [Шевченко Л.С., Торкатюк В.И., Кизим Н.А., Шутенко А.Л.]. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2008. – 240 с.

97. Конкурентоспособность организаций почтовой связи на рынке электронных денежных переводов / Кузовкова Т.А., Володина Е.Е., Юрасова Е.Л. и др.] // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2002. – № 9. – С. 11-13.

98. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку поштового зв'язку на 2009-2013 роки від 14 січня 2009 р. N 35-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=35-2009-%F0>.

99. Корнєєв В. Еволюція і перспективи фінансового ринку України / В. Корнєєв // Фінанси, податки, кредит. – 2007. – № 9. – С. 21-29.

100. Косова Т.Д. Банківські операції: навч. посіб. / Т.Д. Косова, О.Р. Циганов. – К.: Центр наукової літератури, 2008. – 372 с.

101. Крапівницька С. М. Рейтингова оцінка акціонерних товариств / С.М. Крапівницька, А. В. Мішків // Вісник ДОНДТУ. – 2000. – № 1. – С. 103-113.

102. Кредитні спілки в Україні: основні засади діяльності: [навч. посіб.: В 2-х кн. – Кн. 1 ; отв. ред. А.Я. Оленчик]. – К.: УІРФР. – 652 с.

103. Куан Н.А. Инновационная методика количественной оценки повышения конкурентоспособности предприятий / Н.А. Куан // Проблемы науки. – 2002. – № 3. – С. 60-62.

104. Кузовкова Т. Оценка инфокоммуникационной интенсивности отраслевого развития / Т. Кузовкова, А. Овсянникова // Вестник связи International. – 2001. – № 1. – С. 44-52.

105. Кузовкова Т.А. Аналіз і прогнозування розвитку інфокомунікацій / Т.А. Кузовкова, Л.С. Тимошенко. – М.: Гаряча лінія Телеком, 2009. – 224 с.

106. Кузовкова Т.А. Моделирование тарифов на электронный денежный перевод / Т.А. Кузовкова, Л.А. Разовский, В.В. Чвилева // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2002. – № 6. – С. 6-9.

107. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: підручник / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.

108. Кэмпбел Д. Стратегический менеджмент: учебник / Кэмпбел Д., Стоунхаус Дж., Хьюстон Б.; пер. с англ. Н. И. Алмазовой. – М.: ООО «Изд. Проспект», 2003. – 336 с.
109. Лабурцева О.І. Тенденції зміни купівельної спроможності населення у регіонах України / О.І. Лабурцева // Економіка та держава. – 2008. – № 2. – С. 42-45.
110. Лагутін В.Д. Гроші та грошовий обіг: навч. посіб. / Лагутін В.Д. – [2-ге вид.]. – К.: Товариство Знання, КОО, 1999. – 181 с.
111. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика: навч. посіб. / Лагутін В.Д. – К.: Знання, 2000. – 215 с.
112. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Жан-Жак Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
113. Лисина В.Ю. Проблемы регулирования рынка финансовых услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: [http://www.finaudit.com.ua/actual\\_public\\_lis\\_fund\\_rus.html](http://www.finaudit.com.ua/actual_public_lis_fund_rus.html).
114. Маркетинг поштового зв'язку / [Князева Н.О., Горелкіна С.Б., Іванов В.П., Кузнецова Л.В.]. – К.: ТОВ „Видавництво „Аспект-Поліграф”, 2003. – 264 с.
115. Маркетингові дослідження / [Крикавський Є.В., Косар Н.С., Мних О.Б., Сорока О.А.]. – Львів: Інтеллект-Захід, 2004. – С. 107-109.
116. Мещеряков Г.Ю. Почтово-банковские услуги: история развития и современные перспективы / Мещеряков Г.Ю. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 312 с.
117. Міщенко В. Електронні гроші: поняття, стан українського ринку та перспективи розвитку / В. Міщенко, О. Махаєва // Банківська справа. – 2007. – № 3. – С. 3-19.
118. Молдагалиев Д.Г. Развитие почтово-сберегательной системы Казахстана / Д.Г. Молдагалиев // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2009. – № 7. – С. 4-6.
119. Муминов А.К. Дальнейшее развитие финансовых услуг / А.К. Муминов // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2008. – № 1. – С. 17-19.
120. Нелепа Г.М. Совершенствование нормативно-правовых аспектов универсальных почтовых услуг в условиях научно-технического прогресса и развития рынка / Г.М. Нелепа // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2009. – № 6. – С. 4-5.
121. Нелепа Г.М. Справи поштові: гроші люблять, щоб їх рахували / Г. Нелепа, В. Соловійов // Зв'язок. – 2007. – № 2. – С. 6-8.
122. Нелепа Г.М. Финансовые услуги на почте: удобно и доступно / Г.М. Нелепа // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2008. – № 2. – С. 13.
123. Никитин В.А. Метод расчета емкости рынков массового потребления / В.А. Никитин // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 2 – С. 46-50.
124. Олійник Д. Нові підходи щодо цінового регулювання телекомунікаційних послуг / Д. Олійник // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 43-51.
125. Олійник Д.І. Ресурсне забезпечення інвестиційної діяльності в Україні / Олійник Д.І. – Одеса: ВМВ, 2005. – 410 с.

126. Операції комерційних банків / [Коцовська Р., Ричаковська В., Табачук Г. та ін.]. – [3-є вид.]. – К.: Алерта; Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 500 с.

127. Осипов В.Н. Оценка конкурентоспособности продукции производственного назначения; под. науч. ред. Б.В. Буркинського / В.Н. Осипов, В.А. Диленко, А.А. Стрелец. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований, 2001. – 152 с.

128. Оскольський В. Про перспективи становлення конкурентоспроможної регіональної економіки / В. Оскольський // Економіка України. – 2007. – № 12. – С. 4-11.

129. Перспективи розвитку поштового зв'язку України: регуляторні, економічні та технологічні принципи / за заг. ред. К.О. Танащук, О.Л. Нечипорук, Л.О. Ящук та ін. – К.: ДУІКТ, 2008. – 339 с.

130. Пилкин Ю. Экономический закон конкуренции / Ю. Пилкин, Н. Заровка // Экономика Украины, 1995. – № 8. – С. 36-44.

131. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія / Піддубна Л.І. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.

132. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: навч. посібник / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна; за ред. проф. І.О. Піддубного. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 264 с.

133. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія / Пономаренко В. С, Тридід О. М., Кизим М. О. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.

134. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Брукс, 2005. – 454 с.

135. Портер М. Конкуренція: пер. с англ. [навч. посіб. / ред. А.В. Лісовський, С.В. Турко]. – М.: Вид. «Вільямс», 2004. – 469 с.

136. Поштовий переказ через Інтернет: дослідження перспектив просування нової послуги УДППЗ «Укрпошта» / Н.О. Князева, О.А. Князева, В.П. Іванов [та ін.] // Зв'язок. – 2005. – № 7. – С. 25-28.

137. Правила здійснення переказів іноземної валюти за межі України за дорученням фізичних осіб та одержання фізичними особами в Україні переказаної їм із-за кордону іноземної валюти від 17 січня 2001 р., № 18 зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

138. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник / Л.О. Примостка. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.

139. Проблеми реформування банківської системи України в контексті європейської інтеграції: інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 8. [Електронний ресурс] / В.І. Міщенко, А.В. Шаповалов, В.В. Крилова та ін. – К.: Національний банк України, Центр наукових досліджень, 2007. – 266 с. – Режим доступу до матеріалів: [http://www.bank.gov.ua/Publication/research/Centre\\_S\\_S/Eurointegration.pdf](http://www.bank.gov.ua/Publication/research/Centre_S_S/Eurointegration.pdf).

140. Проектное финансирование – чужие среди своих – банкиры и промышленники существуют в параллельных мирах // Национальный банковский журнал. – 2008. – № 1, 2. – С. 34-37.

141. Ракель Феррари. Почтовый мир накануне конгресса / Ракель Феррари // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2008. – № 7. – С. 4-6.
142. Региональные проблемы развития социальной и производственной инфраструктуры: СОПС АН УССР. – М.: Прогресс, 1990. – 204 с.
143. Развитие почтово-финансовых услуг // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2008. – № 11. – С. 15-19.
144. Роль Администрации связи Беларуси в реализации государственных программ // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2008. – № 2. – С. 5-7.
145. Річний звіт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг за 2008 рік. [Електронний ресурс]. – К., 2009. – 119 с. – Режим доступу до матеріалів: <http://www.dfp.gov.ua/742.html>.
146. Річний звіт Національної комісії з питань регулювання зв'язку України за 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: <http://www.nkrz.gov.ua/uk/activities/1238055440/>.
147. Руденко Л.В. Організація міжнародних кредитно-розрахункових операцій в банках: посібник / Руденко Л.В. – К.: Вид. центр Академія, 2002. – 376 с.
148. Рысалиев И.З. На пороге реформ / И.З. Рысалиев // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2008. – № 8. – С. 15-18.
149. Савелко Т. Теоретичні аспекти ринку банківських послуг України / Т. Савелко // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 27-32.
150. Саксонова И.И. Белорусская почта: реалии и перспективы / И.И. Саксонова // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2006. – № 5. – С. 15-17.
151. Сардак С.Э. Методология определения емкости товарного рынка / С.Э. Сардак // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №1 – С. 86-91.
152. Сахацький М. Розвиток парадигми управління сільськими територіями / М. Сахацький // Економіка України. – 2007. – № 5. – С. 89-91.
153. Свердел М.О. Небанківські фінансові установи на фінансовому ринку України / М.О. Свердел // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 145-146.
154. Селиванов М.П. Автоматизированные информационные технологии в экономике: учебник / М.П. Селиванов, И.Т. Трубкин. – М., 2000. – 416 с.
155. Сива Т.В. Конкуренція на ринку банківських послуг / Т.В. Сива // Фінанси України. – 2002. – № 7. – С. 127-132.
156. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 608 с.
157. Словник сучасної економіки Макміллана; пер. з англ. – К.: АртЕк, 2000. – 640 с.
158. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.). «Шляхом європейської інтеграції»; за ред. А.С. Гальчинського, В.М. Гейця. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
159. Теоретическая экономика. Политэкономия: учеб. для вузов; под ред. Т.Л. Журавлевой, Н.Н. Мильчаковой. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. – 485 с.
160. Терехов В. Національна економіка потребує інноваційного прискорення / В. Терехов // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 94-95.
161. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

162. Токмакова І.В. Сутність і структура фінансового ринку / І.В. Токмакова, В.Г. Краснов // Фінансовий ринок. – 2001. – № 12. – С. 112-120.
163. Товт К.С. Теоретико-методологічні основи дослідження ринку послуг / К.С. Товт // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2009. – Вип. 27. – С. 25-30. – (Серія «Економіка»).
164. Тургунов Р.Т. Автоматизированная система электронных денежных переводов / Р.Т. Тургунов // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2006. – № 2. – С. 12-15.
165. Указ Президента України «Про Положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України» від 4 квітня 2003 року, № 292/2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=292%2F2003>.
166. Уманець Т. Інформаційно-аналітична база регіонального управління: сучасний стан та перспективи розвитку / Т. Уманець // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 39-45.
167. Уманців Ю.М. Економічна конкуренція в умовах фінансової глобалізації / Ю.М. Уманців // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 95-106.
168. Услуги в системе мировой торговли: научно-аналитический обзор. – М.: ИНИОН, 1990. – 64 с.
169. Усупбаев Т.А. Задачи по реализации почтово-сберегательной системы / Т.А. Усупбаев // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2006. – № 2. – С. 13-16.
170. Фарьял Мирза. Лидеры почтового бизнеса обсуждают глобальный кризис / Фарьял Мирза // Union Postale. – 2009. – № 2. – С. 17-19.
171. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
172. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Дело, 2001. – 448 с.
173. Федеральный закон «О защите прав конкуренции на рынке финансовых услуг» от 23 июля 1999 г., № 117 – ФЗ.
174. Федулова І.В. Теоретичні положення з визначення категорій інноваційний процес і інноваційна діяльність / І.В. Федулова // Проблеми науки. – 2007. – № 8. – С. 2-7.
175. Финансы, деньги, кредит: учебник; под ред. О.В. Соколовой. – М.: Юристь, 2000. – С. 165.
176. Фінанси підприємства: навч. посіб. ; за ред. Г.Г. Кірейцева, М.М. Александрова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 268 с.
177. Фінанси підприємства: підручник; керівник авт. кол. і наук. редактор проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.
178. Фінансова діяльність підприємства: підручник / [Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я.]. – [2-е вид. перероб. і доп.]. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.
179. Фінансові послуги в Україні: Енциклопедичний довідник: У 6 т. / [Митюков І.О., Александров В.Т., Ворона О.І., Недбаєва С.М.]. – Т. 1. – К.: Укрбланковидав, 2001. – 754 с.

180. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
181. Футхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: учебник / Р.А. Футхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.
182. Харазішвілі Ю. Оцінка ефективності соціально-економічного розвитку регіонів України / Ю. Харазішвілі // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 55-62.
183. Харичков С.К. Ситуационный анализ почтового рынка Украины: монография / С.К. Харичков, Е.А. Князева. – Одеса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2004. – 140 с.
184. Харченко Т. Якість виробів як засіб задоволення потреб споживача і забезпечення конкурентоспроможності продукції / Т. Харченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 3. – С. 3-5.
185. Херрис Дж. Мэнвилл. Международные финансы; пер. с англ. – М.: Филинь, 1996. – 720 с.
186. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: теорія та практика: навч. посіб. / В.П. Ходаківська, В.В. Беляєв. – К.: ЦУЛ, 2002. – 616 с.
187. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / [Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О'Нилл Д.]; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
188. Чавтур А.В. Потенциал и проблемы развития почтово-банковского бизнеса в России / А.В. Чавтур // Международный научно-аналитический журнал. – 2006. – № 10. – С. 124-131.
189. Чавтур А.В. Системный подход к организации почтово-банковой деятельности в России [Электронный ресурс] / А.В. Чавтур // Проблемы современной экономики, 2006. – № 1(17). – Режим доступа до журналу: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=21293>.
190. Чавтур А.В. Современные проблемы почтово-банковой деятельности / А.В. Чавтур // Вопросы экономики. – 2006. – № 3. – С. 121-134.
191. Чайковський Я.І. Платіжні системи: навч. посіб. / Чайковський Я.І. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 210 с.
192. Черкасова С.В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. [для студ. вищих закладів освіти] / Черкасова С.В. – Львів: Магнолія-2006, 2008. – 496 с.
193. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: монографія / Чухрай Н.І. – Львів: Вид-во Націон. ун-ту «Львів. політехніка», 2002. – 315 с.
194. Шангараев Р.Г. Новые услуги казахстанской почты / Р.Г. Шангараев // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2003. – № 4. – С. 22-25.
195. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія фінансово-економічної діяльності підприємства: монографія / Г.О. Швиданенко, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с.
196. Шевченко Л.С. Конкурентное управление: учеб. пособ. / Шевченко Л.С. – Х.: Эспада, 2004. – 520 с.
197. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: підручник / Шелудько В.М. – К.: Знання, 2006. – 535 с.
198. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

199. Эдуард Дайан. Реакция почты на кризис / Эдуард Дайан // Union Postale. – 2009. – № 1. – С. 23.

200. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика / Юданов А.Ю. – М: Акалис, 1996.

201. Ястремская Е.Н. Метод определения конкурентоспособности товаров промышленного назначения / Е.Н. Ястремская, В.И. Гиковотян // Проблемы науки. – 2002. – № 6. – С. 50-55.

202. Lange Oskar. On the Economics Theory of the Socialism: Review of Economic Studies. – Vol. 4. – № 1 (October, 1936) / Lange Oskar, Taylor Fred M. On the Economics Theory of the Socialism: Ed. Benjamin E. Lippencott. – Minneapolis: Univ. of Minnesota Press, 1938. 3.

203. [www.stc.gov.ua](http://www.stc.gov.ua). – Державна адміністрація зв'язку України.

*Наукове видання*

**Захарченко Катерина Вадимівна  
Захарченко Лоліта Анатолівна  
Потапова-Сінько Надія Юхимівна**

**ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ  
ОПЕРАТОРА ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ**

Монографія

*Видано в авторській редакції*

Видавець і виготовлювач ОНАЗ ім. О.С. Попова  
(Свідоцтво ДК № 3633 від 27.11.09)  
м. Одеса, вул. Ковальська, 1

Здано в набір 3.06.2012 р. Підписано до друку 20.02.2013 р.  
Формат 60/88/16 Зам. № 5073.

Тираж 300 прим. Обсяг 16,0 друк. арк.

Віддруковано на видавничому устаткуванні фірми RISO  
у друкарні редакційно-видавничого центру ОНАЗ ім. О.С. Попова

© **ОНАЗ, 2013**