

УДК 338.47

Літтанскас І.Ю.

*здобувач кафедри економіки підприємства і корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова*

СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА МОДЕЛІ ІНТЕГРАЦІЇ ПОШТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ

Стаття присвячена розвитку поштового зв'язку на ринку фінансових послуг. За допомогою сучасних моделей інтеграції пошти і банку визначено перспективні методи інтеграції. Європейський досвід показує, що пошта може зберегти велику кількість відділень лише за рахунок надання фінансових послуг. Масштаби поштово-банківської діяльності за кордоном свідчать про те, що поштові банки формують національні ринки роздрібних фінансових послуг. Тому актуальною є проблема створення єдиного інформаційного простору всіх суб'єктів, задіяних у створенні й розвитку поштових і фінансових послуг. Побудова такого простору забезпечить можливість ефективної спільної роботи проектних організацій, виробничих підприємств, наукових установ, постачальників устаткування, а так само третіх осіб – як замовників на реалізацію своїх послуг, сервісних служб, а так само споживачів, з якими організовано постійну роботу із забезпечення їх активізації зі споживання послуг незалежно від місця їх знаходження на всіх етапах проходження, обробки, реалізації й доставки поштових і фінансових послуг.

Ключові слова: фінансові послуги, бізнес-модель, інформаційний простір, поштово-банківські послуги, інтеграція.

Литтанскас И.Ю. МИРОВОЙ ОПЫТ И МОДЕЛИ ИНТЕГРАЦИИ ПОЧТОВЫХ КОМПАНИЙ С ФИНАНСОВЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ

Статья посвящена развитию почтовой связи на рынке финансовых услуг. С помощью современных моделей интеграции почты и банка определены перспективные методики интеграции. Европейский опыт показывает, что почта может сохранить большое количество отделений только за счет предоставления финансовых услуг. Масштабы почтово-банковской деятельности за рубежом свидетельствуют о том, что почтовые банки формируют национальные рынки розничных финансовых услуг. Поэтому актуальной является проблема создания единого информационного пространства всех субъектов, задействованных в создании и развитии почтовых и финансовых услуг. Построение такого пространства обеспечит возможность эффективной совместной работы проектных организаций, производственных предприятий, научных учреждений, поставщиков оборудования, а также третьих лиц – как заказчиков на реализацию своих услуг, сервисных служб, а также потребителей, с которыми организована постоянная работа по обеспечению их активизации по потреблению услуг независимо от места их нахождения на всех этапах прохождения, обработки, реализации и доставки почтовых и финансовых услуг.

Ключевые слова: финансовые услуги, бизнес-модель, информационное пространство, почтово-банковские услуги, интеграция.

Lititanskas I.J. INTERNATIONAL EXPERIENCE AND MODEL INTEGRATION POSTAL COMPANY WITH A FINANCIAL INSTITUTION

The article is devoted to the development of postal services in the financial services market. With the help of modern models of integration and address of the bank identified promising methods of integration. The European experience shows that e-mail can save a large number of branches, only through the provision of financial services. The scale of postal banking activities abroad indicate that the postal banks form the national markets for retail financial services. Therefore, the actual problem is to create a single information space of all actors involved in the creation and development of postal and financial services. The construction of such a space will provide an opportunity to work together effectively design companies, industrial enterprises, research institutions, equipment suppliers, as well as third parties – as customers in the implementation of its services, support services, as well as consumers, which organized a permanent job to ensure their activation for the consumption of services, regardless of their location at all stages, processing, sale and delivery of postal and financial services.

Keywords: financial services, business model, information space, postal and banking services, integration.

Постановка проблеми. В останні два десятиліття під впливом міжнародної економічної інтеграції стали очевидні тенденції лібералізації поштових систем, ліквідації державної монополії і формування нових взаємин між різними юридичними і фізичними учасниками внутрішнього і міжнародного поштового ринку. Створені необхідні передумови для конкуренції на даному ринку. Європейський досвід показує, що пошта може зберегти велику кількість відділень лише за рахунок надання фінансових послуг. Тому актуальною є проблема створення єдиного інформаційного простору всіх суб'єктів, задіяних у створенні й розвитку поштових і фінансових послуг, тобто інтеграція Укрпошти з Ощадбанком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку фінансового сектору, надання фінансових послуг і функціонування фінансового ринку присвячені праці багатьох вчених-економістів, а саме: А.К. Голубевим [1, с. 112] обґрунтовано можливі перспективи розвитку поштових послуг на фінансовому ринку, Г.Ю. Мещеряковою [2, с. 312] розроблено можливі моделі інтеграції пошти і банку, О.А. Князевою [3, с. 336] розроблено стратегію роз-

витку поштового зв'язку на ринку фінансових послуг, О.В. Захарченко [4, с. 129-131] розроблено методичний підхід до обґрунтування ефективності впровадження банківських послуг операторами поштового зв'язку. 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 маловивченими та недостатньо науково розробленими, що й обумовлює актуальність цього дослідження.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у розробці моделі інтеграції пошти з банком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поштова мережа по всьому світу являє собою потужну систему: послуги поштового зв'язку надаються через

661 тис. поштових відділень. Світова поштова мережа – це не лише обсяги, але й доступність [5, с. 6]. Пошта доступна кожному громадянину незалежно від того, яке положення він займає у суспільстві. За даними Всесвітнього поштового союзу, у 2013 році поштові служби доставили трохи більше 350 мільярдів листів і понад 6 мільярдів посилок. Крім того, ними були оброблені мільйони фінансових трансакцій. За словами Генерального директора Всесвітнього поштового союзу Башар Хессейна, в останні роки спостерігається зростання попиту на поштово-фінансові послуги. У минулому році доходи від таких послуг склали в середньому більше 20% доходів пошти [6].

Поштові відділення у багатьох країнах відіграють значну роль у наданні основних фінансових послуг всім прошаркам населення. Щоб надалі впроваджувати фінансові послуги в діяльності поштового зв'язку необхідно вирішити низку важливих питань, а саме: дізнатися, чи зацікавлене населення в отриманні фінансових послуг на пошті, охарактеризувати нові послуги, які доцільно впровадити, проаналізувати фактори, що перешкоджають впровадженню нового напрямку фінансових послуг для прийняття управлінських рішень, щодо вибору оптимального варіанту. Щоб вирішити поставлені питання, правильно було б розробити обґрунтований підхід щодо вибору правильного варіанту розвитку підприємства поштового зв'язку на ринку фінансових послуг. Такий підхід дасть можливість:

- отримати візуальну картину процесів та станів підприємства на ринку;
- правдиво описати існуючу систему функціонування підприємства поштового зв'язку;
- знаходити найефективніші рішення в умовах наявності багатьох альтернатив та великої кількості змінних та обмежень.

На рисунку 1 зображено підхід до вибору варіанту розвитку підприємства поштового зв'язку на ринку фінансових послуг [7, с. 5].

Даний підхід працює у такий спосіб. Для визначення варіантів подальшого розвитку фінансових послуг підприємством поштового зв'язку здійснюється оцінка мікро- та макроекономічних факторів, що впливають на прийняття рішення. Основними аспектами цієї оцінки є оцінка ресурсного потенціалу підприємства, визначення рівня конкуренції та очікуваного попиту на фінансові послуги на підставі проведення маркетингового дослідження. У разі необхідності можна проводити додаткові дослідження, а саме визначення ступеню впливу світової конкуренції на розвиток національного ринку фінансових послуг, визначення рівня політичних, фінансових та інших ризиків. Якщо отримано позитивне рішення про інтеграцію на ринку фінансових послуг, можна зробити висновок, що найбільш перспективними є: по-перше, подальший розвиток агентських угод з комерційними банками. Це найбільш приваблива форма розвитку фінансових послуг, яка дозволяє, з одного боку, суттєво розширити перелік наданих послуг за рахунок укладання угод з різними фінансовими установами. По-друге, дозволяє скоротити витрати на впровадження послуг та ризики, пов'язані з їх

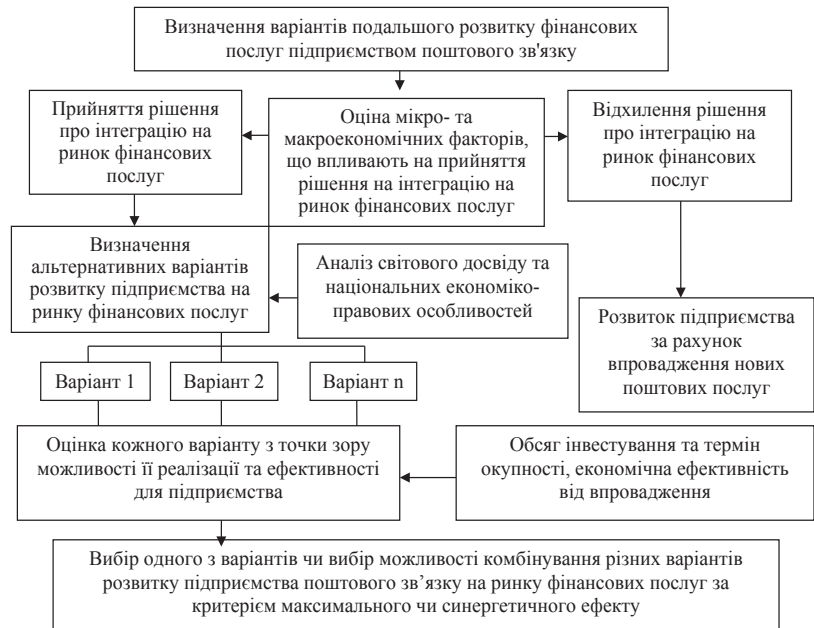


Рис. 1. Підхід до вибору варіанту розвитку підприємства поштового зв'язку на ринку фінансових послуг

наданням, оскільки впроваджуватимуться в першу чергу послуги, що вже користуються попитом та є конкурентоспроможними [8, с. 15-19].

На сьогоднішній день перспективним є варіант інтеграції поштового зв'язку з фінансово-кредитною установою, тобто організації поштового банку. Європейський досвід показує, що пошта може зберегти велику кількість відділень, лише за рахунок надання фінансових послуг. Яскравим прикладом успішної співпраці банку з поштою на території Європоу є Post Bank (Німеччина): канали продажів – 850 відділень банку та 8250 повноцінних відділень, управління рахунками через Інтернет – 2,4 млн клієнтів; Alliance & Leicester (Великобританія): канали продаж – 50 відділень банку і 15000 поштових відділень, управління рахунками через Інтернет – 1 млн клієнтів [9].

Голландська ING Post Bank діє вже більше 100 років і в якості самостійного універсального банку входить до складу транснаціональної фінансової групи ING. У даний час поштовий банк здійснює понад 50% усіх внутрішніх платежів у країні, а його роздрібна клієнтська база перевищує 7 млн чоловік. Через поштову мережу він реалізує повноцінний спектр послуг, включаючи іпотечне кредитування, обслуговування карткових «програм лояльності», трастові, пенсійні, консалтингові.

Французький фінансовий оператор La Post органічно пов'язаний із самою поштовою системою, виступаючи, по суті, її фінансовою службою. Реалізація зовнішніх фінансових послуг стала для пошти настільки ефективною, що поступово відповідна структура набула певної автономності, а її функції еволюціонували в традиційно банківські. У даний час цей «поштовий банк» обслуговує понад 9 млн приватних клієнтів, а по комплексності фінансового обслуговування та масштабом мережі продажів він входить у Франції в число лідерів.

Як приклад вдалої інтеграції пошти і банку можна навести також поштовий банк Японії Yucho Bank – найбільший у світі банк за рівнем ринкової капіталізації. У його 27 тис. поштових відділеннях працюють 280,5 тис. службовців. Пошта Японії достав-

ляє близько 26 млрд листів на рік, а також надає банківські послуги та послуги страхування життя. По суті, вона є найбільшим банком не тільки країни, а й світу. Банківське відділення корпорації має 2,1 трлн дол. на ощадних рахунках приватних вкладників, а страхове відділення – активи на суму 1,2 трлн дол. Для порівняння: загальна сума коштів приватних вкладників в японських банках становить 13,1 трлн дол. Цікаво відзначити, що 19 тис. поштових відділень в Японії – приватні, так звані токутеї. Вони переходять у спадщину від батька до сина відтоді, як наприкінці XIX в. в країні була організована поштова служба.

Цікавий і досвід Пошти Індії. Самим фінансово успішним з її підрозділів є Поштовий ощадний банк. На його рахунках акумульовано понад 6,7 млрд дол. Банк виконує такі операції, як міжнародні грошові перекази, електронний переказ коштів, виплата за облігаціями, комунальні платежі. Крім цього, Поштовий ощадний банк надає послуги страхування життя, пенсійного страхування, видає кредити малому бізнесу. Головним завданням Пошти Індії є підготовка громадян до активного життя в умовах глобальної економіки.

Пошта ПАР – основний гравець на таких ринках країни, як логістика, доставка пошти (у тому числі термінова, індивідуальна, «від дверей до дверей»), а також фінансові послуги, роздрібна торгівля і страхування. Фінансові послуги Пошта ПАР надає через Поштовий банк (Postbank), дочірню компанію SAPO, який у даний час є найпопулярнішою установою на цьому ринку. Postbank – єдина банківська установа у багатьох віддалених районах країни. Не маючи альтернативи, жителі несуть сюди свої заощадження. Postbank вважається найперспективнішим ощадним банком країни.

Пошти Бразилії, Китаю, Індії та ПАР мають можливість приймати депозити клієнтів, однак проблеми інвестування цього ресурсу у даних країнах поки не вирішені. У більшості випадків кошти спрямовуються на строковий депозит у банку, приносячи поштою стабільний дохід.

Пошта Австралії діє на трьох ринках: листів, посилок та роздрібної торгівлі. Серед нетрадиційних послуг – оплата рахунків. Партнерами пошти є безліч фінансових установ, страхових компаній, урядових інституцій, комунальних підприємств. Ще одна нестандартна для пошти область діяльності – співпраця з Департаментом закордонних справ і торгівлі країни (DFAT). Австралійці в усіх куточках країни вже давно приходять на інтерв'ю для отримання закордонного паспорта в поштові відділення. А щоб завоювати лідерство у співпраці з великими користувачами, Пошта Австралії пропонує цілий ряд інтегрованих з логістикою послуг, які можна персоналізувати для потреб конкретного клієнта.

Поштовий оператор Нідерландів TPG NV є холдингом, що включає компанії Royal TPG Post (поштові послуги); TNT Express (експрес-доставка) – вона прагне бути найшвидшим і надійним постачальником послуг експрес-доставки і TNT Logistics (логістика) – це одна із провідних міжнародних компаній, яка надає послуги логістики. Вона розробляє, впроваджує і управляє системами поставок в національному, регіональному та світовому масштабах для середніх і великих підприємств, розробляє технології для оптимізації, інтеграції та досягнення прозорості по всьому ланцюжку доставки. Компанія працює на різних ринках, включаючи автомобільний, шинний, ринок електроніки, споживчих товарів, комунальних послуг, телекомунікацій, видавничий та ЗМІ.

Одним із нововведень Пошти Швеції, яке почало діяти у 2005 р., стала електронна поштова скринька – ePostbox. Це унікальна послуга, за яку, як і за звичайний лист, платять відправник, наприклад банк чи розрахунковий центр ЖКГ, тобто будь-яка компанія, вимушена щомісяця розсилати безліч паперових рахунків. Тепер такі рахунки можна відправляти в електронному вигляді на Пошту Швеції, звідки оператор розсилає їх за електронними адресами одержувачів.

Пошта Словенії – одна з чотирьох сертифікованих організацій, що пропонують швидке і просте управління особистими фінансами, рахунками і документами, а також зберігання і архівацію останніх в режимі онлайн. У системі фінансового обслуговування, доступної через сайт Пошти Словенії, бере участь більшість банків країни. Через сайт можна також оплатити рахунки за комунальні, отримати інші послуги. З Поштою Словенії співпрацюють кілька страхових компаній, які пропонують через поштові відділення послуги зі страхування автомобілів, нерухомоті та медичні страховки. Підкреслимо, що, незважаючи на інші країни, пошти Словенії, Нідерландів, Швеції та Австралії зробили ставку на надання роздрібних і непрофільних послуг, таких як страхування, логістика, управління особистими фінансами.

Постійно зростає і розширює лінійку своїх послуг Пошта Швейцарії – PostFinance. Сьогодні вона лідер в країні по електронному банкінгу. Ще у 2003 р. PostFinance почав видавати іпотечні кредити і позики кантонам і муніципалітетам. Через рік позички змогли отримувати малі та середні компанії, сума кредитів зросла до 1,3 млрд дол.

Пошта Італії BancoPosta також пропонує продукти у галузі логістики та комунікації.

Таким чином, поштово-банківська діяльність представлена практично на всій території Європи і в ряді країн Азії. Поштові банки розрізняються за формами власності та різноманітністю послуг, що надаються, принципам взаємодії з поштою, технологіям, ринкової частці. Їхні загальні риси – наявність розгалуженої мережі обслуговування, цінова диференціація і більша доступність послуг порівняно з традиційними кредитними інститутами.

В останні два десятиліття під впливом міжнародної економічної інтеграції стали очевидними тенденції лібералізації поштових систем, ліквідації державної монополії і формування нових взаємин між різними юридичними і фізичними учасниками внутрішнього і міжнародного поштового ринку. Створені необхідні передумови для конкуренції на даному ринку.

Вже кілька років здійснюється масштабний проєкт з реформування поштових служб країн – членів ЄС. Ще у 2002 р. Європейський парламент і Рада міністрів ЄС схвалили директиви з лібералізації поштового ринку. Вони передбачають поступовий перехід поштових служб до роботи в умовах вільної конкуренції. Повна лібералізація пошти в ЄС, тобто скасування усіх привілеїв і монополій для національних поштових служб, практично завершена.

Змінилося взаємовідношення пошти і держави. Уряди прагнуть до приватизації національних поштових служб. Це викликано прагненням до скорочення державних витрат на поштові відомства і спробою отримання прибутку від поштових послуг з одночасним збереженням доступу громадян до поштового зв'язку. Держави перестають контролювати діяльність національних поштових служб безпосередньо і створюють спеціальні регулюючі органи, покликані ліцензувати компанії, що займаються поштовими операціями, і стежити за їх діяльністю.

Такі незалежні органи створені у Швеції, Німеччині, Англії, Фінляндії.

Аналіз показує, що світовий ринок поштово-банківських послуг характеризується високою місткістю і активно розвивається. Причому ступінь універсалізації поштових банків неоднакова: одні близькі до класичних кредитним організаціям, інші роблять акцент на своїх специфічних перевагах [10, с. 88-94].

Масштаби поштово-банківської діяльності за кордоном свідчать про те, що поштові банки формують національні ринки роздрібних фінансових послуг. Обслуговування корпоративного сектора для них, як правило, має менший пріоритет. Акумуляція великих ресурсів і домінування в галузі здійснення внутрішніх платежів населення визначають високу соціальну значимість поштових банків.

Перекладаючи ці варіанти на сучасні українські реалії, можна запропонувати інтеграцію фінансово-виробничих ресурсів національного оператора поштового зв'язку УДППЗ «Укрпошта» з ВАТ Ощадбанк. Для держави таке об'єднання – це можливість отримати потужний об'єкт для приватизації з розгалуженою мережею філій та хорошим фінансовим потенціалом. Для «Укрпошти» і Ощадбанку це шанс отримати ресурси можливого конкурента в багатьох секторах фінансового ринку. Узагальнюючи наявний досвід, сьогодні можна з повною підставою стверджувати, що в Україні є всі необхідні передумови для інтеграції послуг шляхом широкого розвитку поштово-банківських відділень.

Інтеграція пошти і банку сьогодні є не лише проектом, вигідним як для банку, так і для Укрпошти, але і дозволить вирішити проблему доступу населення України до банківських послуг, збільшуючи ресурсну базу банківської системи, виводячи з тіньового обороту і сприяючи розширенню регіонального бізнесу, а також прискоренню соціального та економічного розвитку країни [11, с. 129-131].

Ініціювати інтеграційний процес може банк або пошта. Найчастіше ініціатива виходить від банків, які мають великі можливості для організації процесу інтеграції.

У світі існують три базові моделі поштово-банківської діяльності:

- англійська – спеціалізований банк;
- французька – фінансова служба пошти, що виконує банківські функції;
- німецька – симбіоз, коли пошта передає зібрані ресурси в управління банку.

Для кожної держави вибір моделі визначається ступенем ліберальності банківської та правової сфер, технологічністю і масштабами поштової системи та іншими факторами, рисунок 2.

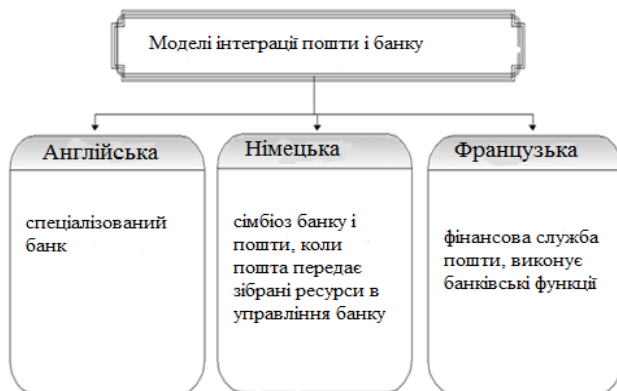


Рис. 2. Модель інтеграції пошти і банку

Ефективний досвід такого об'єднання існує у Швеції, Бельгії, Данії, Португалії. В Росії було запропоновано використання німецької моделі інтеграції, яка заснована на діючій стратегії Deutsche Postbank Group:

- пріоритетна орієнтованість на комплексне обслуговування приватних клієнтів;
- високі технологічні стандарти обслуговування;
- диверсифікація напрямів діяльності, спрямована на нівелювання ризиків;
- збалансоване управління активами і пасивами.

У різних варіантах можливої інтеграції поштових та банківських послуг можливе застосування відповідних методик і моделей їх реалізації, представлених нижче.

Перша методика (формат «нуль»).

Дана методика орієнтована на організацію надання послуг банку у поштових відділеннях, розташованих у віддалених і сільських населених пунктах. Тут не передбачається присутність працівника банку у приміщенні поштового відділення. Функції, що пов'язані з виконанням банківських операцій, обслуговуванням і консультуванням клієнтів, виконуються працівниками поштового відділення. Призначаються співробітники, відповідальні за здійснення операцій з поштово-банківських послуг. Банк організовує навчання тих поштових працівників, які надаватимуть банківські послуги. Передбачається порядок стимулювання банком діяльності співробітників з надання таких послуг.

Друга методика (формат «один»).

Друга методика організації поштово-банківських установ передбачає присутність операціоніста-консультанта з відповідної філії банку. У ПБО цього виду можливе надання банківських послуг не тільки фізичним, але і юридичним особам. У таких випадках передбачається, поряд з операціоністом-консультантом, присутність контролера з банку. Створене відповідно до розглянутої методики ПБО є по суті віддаленим робочим місцем банку.

У ПБО організовується доступ (онлайн або офлайн) до операційної системи банку. Між поштовим установою та банком укладається окремий договір, який передбачає, що прийом та видачу готівки, необхідність яких викликана банківськими послугами, здійснює каса відділення поштового зв'язку.

Третя методика (формат «два»).

Дана методика передбачає створення на території відділення зв'язку банківського відділення «одного вікна».

Обов'язковою умовою функціонування подібного ПБО є використання кеш-диспенсера. Необхідно передбачити технологію управління ним, а також організацію виносного термінального вікна або роботу з автономним місцем (як варіант – режим роботи «запит-відповідь»). Слід також враховувати вимоги Банку України у частині експлуатації автоматів для прийому та видачі готівки клієнтам, у тому числі з використанням персонального комп'ютера, встановленого на робочому місці працівника каси (електронний касир).

Четверта методика (формат «три»).

У ПБО створюється офіс самообслуговування. В офісі встановлюються банкомат, автомат для прийому готівки і пристрій для автоматичного обміну валюти. Офіс займає площу 8 кв. м і обслуговується одним консультантом-операціоністом.

П'ята методика (формат «чотири»).

Дана методика передбачає створення поштово-

банківського відділення шляхом організації додаткового банківського офісу безпосередньо у приміщенні поштового відділення.

У ПБО організовується самостійний касовий вузол, який підкріплюється готівкою. Інкасація готівки проводиться безпосередньо банком або спеціалізованою інкасаторською службою. Відносини з поштою будуються на договірних засадах.

Нарощення інвестиційного потенціалу поштового оператора за рахунок додаткового 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 забезпечує політичну цінність і інформаційну єдність держави.

Таблиця 1

Додаткові переваги від створення підприємства поштового зв'язку як бізнес-моделі з надання поштових та фінансових послуг

Додаткові переваги з погляду		
банків	поштового оператора	держави
1. Для розвитку поштово-банківських послуг не потрібно окремої спеціальної ліцензії. Співпраця в області поштово-банківських послуг відбувається за звичайною ліцензією на надання банківських послуг та 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 вигаді держави, оскільки Укрпошта як державне підприємство буде мати можливість акумулювати інвестиційний потенціал від свого розвитку у вигляді одержаних доходів від надання фінансових послуг
2. Можливість з погляду банків одержати доступ до нової клієнттури без витрат 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	2. Поява нових послуг на пошті сприймається збільшення надаваних на пошті послуг і переоснащення поштових відділень; підвищить довіру існуючих і залучить нових клієнтів	2. Соціальний ефект полягає в забезпеченні доступу до банківських послуг в усіх регіонах України всіх верств населення, а також в активізації надання універсальних послуг поштового зв'язку за рахунок збільшення інвестування в об'єкти зв'язку

Розширення сфери діяльності оператора поштового зв'язку можливе за рахунок встановлення із зацікавленими партнерами угод і створення на основі цього різних видів альянсів, або за рахунок самостійного відкриття й розвитку такої діяльності [12, с. 112-114].

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, наукових установ, постачальників устаткування, а так само третіх осіб – як замовників на реалізацію своїх послуг, сервісних служб, а так само споживачів, з якими організовано постійну роботу із забезпечення їх активізації з споживання послуг незалежно від місця їх знаходження на всіх етапах проходження, обробки, реалізації й доставки поштових й фінансових послуг.

При створенні бізнес-моделі надається можливість взаємного обміну досвідом і знаннями з конкурентними компаніями з поширення відповідних послуг і одержання об'єктивної інформації про клієнтів, з'являється можливість переходу від одноканальних до багатоканальних моделей продажів і обслуговування до комбінування власних каналів і каналів інших організацій при збереженні клієнтської бази, забезпечується комплексна автоматизація процесів продажів і доступу до ринку.

Висновки до проведеного дослідження. Поштова мережа по всьому світу являє собою потужну систему: послуги поштового зв'язку надаються через 661 тис. поштових відділень. Світова поштова мережа – це не лише обсяги, але й доступність. Визначено, що поштово-банківська діяльність представлена практично на всій території Європи і в ряді країн Азії. Масштаби поштово-банківської діяльності за кордоном свідчать про те, що поштові банки форму-

ють національні ринки роздрібних фінансових послуг. В одних країнах пошта самостійно надає фінансові послуги і співпрацює з банками, виступаючи в ролі їх агента та надаючи послуги банків за певний відсоток. До таких країн можна віднести Італію, Швейцарію, донедавна Японію та ін. В інших країнах поштово-банківські послуги надаються і контролюються не поштою, а спеціально створеним поштовим банком. Система поштових банків характерна для таких країн, як Німеччина, Англія, Нідерланди, Скандинавські країни. Сьогодні можна з повною підставою стверджувати, що в Україні є всі необхідні передумови для інтеграції послуг шляхом широкого розвитку поштово-банківських відділень. Запропоновані та проаналізовані можливі варіанти вибору моделі інтеграції. Для України, на мій погляд, більш вигідною може бути німецька модель інтеграції.

У подальших дослідженнях планується сформулювати модель інтеграції Укрпошти з Ощадбанком.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голубев А.К. Современный рынок услуг почтовой связи: состояние, тенденции и перспективы развития : учеб. пособ. / А.К. Голубев, Е.А. Князева. – Одесса : ОНАС им. А.С. Попова, 2010. – 112 с.
2. Мещеряков Г.Ю. Почтово-банковские услуги: история развития и современные перспективы / Мещеряков Г.Ю. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 312 с.
3. Князева Е.А. Почтовая связь Украины: стратегия и механизмы инновационного развития / Князева Е.А. – Одесса : Одес. нац. политех. ун-т, 2008. – 336 с.
4. Захарченко Е.В. Стратегия оператора почтовой связи на финансовом рынке / Е.В. Захарченко // Экономика управления в условиях побудови інформаційного суспільства : Всеукр. наук. конф. ОНАЗ ім. О.С. Попова, 21-22 квітня 2009: тези доп. – Одеса : ОНАЗ, 2009. – С. 129-131.
5. Ракель Феррари. Почтовый мир накануне конгресса / Ракель Феррари // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2008. – № 7. – С. 4-6.
6. Центр новостей ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org>.
7. Князева О.А., Сергеева О.С. Підхід щодо вибору варіанту розвитку підприємства поштового зв'язку на ринку фінансових послуг / О.А. Князева // Збірник наукових праць «Економічні на-

- уки». – Чернівці : ПВНЗ Буковинський університет, 2008. – 5 с.
8. Развитие почтово-финансовых услуг // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2008. – № 11. – С. 15-19.
9. Финансовая аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finanal.ru>.
10. Бобров Є.А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку / Є.А. Бобров // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 88-94.
11. Захарченко Е.В. Стратегия оператора почтовой связи на финансовом рынке / Е.В. Захарченко // Экономика управления в условиях побудови інформаційного суспільства : Всеукр. наук. конф. ОНАЗ ім. О.С. Попова 21-22 квітня 2009 р: тези допов. – Одеса, 2009. – С. 129-131.
12. Марголина А.М., Цыганова А.А. Мировой и отечественный опыт организации совместного предоставления страховых и банковских услуг. – М. : РАГС, 2007. – С. 112-114.

УДК 336.77:656.7:061.5

Лотоцький В.А.

аспірант

Національного авіаційного університету

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ І БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Стаття присвячена розкриттю сутності процесного, системного та ситуаційного підходів у процесі реалізації взаємин підприємств і банківських установ. Деталізовані етапи існуючих наукових підходів і фактори впливу на організацію взаємодії підприємств і фінансово-кредитних установ. Розглянуто приклади практичної реалізації наукових підходів у системі взаємовідносин підприємств та банків.

Ключові слова: процесний, системний, ситуаційний науковий підхід, взаємодія, підприємство, фінансово-кредитна установа.

Лотоцький В.А. НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Статья посвящена раскрытию сущности процессного, системного и ситуационного подходов в процессе реализации взаимоотношений предприятий и банковских учреждений. Детализированы этапы существующих научных подходов и факторы влияния на организацию взаимодействия предприятий и финансово-кредитных учреждений. Рассмотрены примеры практической реализации научных подходов в системе взаимоотношений предприятий и банков.

Ключевые слова: процессный, системный, ситуационный научный подход, взаимодействие, предприятие, финансово-кредитное учреждение.

Lototsky V.A. SCIENTIFIC METHODS OF INTERACTION BETWEEN ENTERPRISES AND BANKING INSTITUTIONS

The authors point their view at the nature of the process, system and situational approaches in the process of interaction between companies and banking institutions. Steps of existing scientific approaches and factors that influence the interaction process between enterprises and financial institutions are uncovered. Examples of practical implementation of scientific approaches in the system of relations between enterprises and banks are investigated.

Keywords: process, system, situational scientific approach, cooperation, enterprise, financial and credit institutions.

Постановка проблеми. Взаємини банків і підприємств, які сформувалися на початку ХХІ століття, істотно відрізняються від тих взаємин, які були визначальними на початку ХХ століття. До таких помітних особливостей слід віднести: посилення залежності розвитку банку від стратегії розвитку підприємства – клієнта банку, перехід банків до політики утримування і залучення нових клієнтів, реалізація політики лояльного ставлення до клієнта, розробка комплексу послуг для підприємств – клієнтів кожної сфери діяльності. Посилення залежності розвитку банків від темпів розвитку підприємств країни змушує банки застосовувати різні методи прогнозування тенденцій розвитку промислового і сектора послуг, визначаючи майбутні потреби клієнтів і маючи намір надати їх в момент настання необхідності в їх застосуванні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження організації взаємодії підприємств та фінансово-кредитних установ знайшло своє відображення у публікаціях таких науковців, як В.В. Коваленко [3], Р.І. Лепак [2], Н.А. Яковишиної [6], Г.В. Астапової [1]. Однак більшість досліджень присвячена розкриттю економічної сутності фінансово-кредитної взаємодії банків і підприємств, обґрунтуванню ролі

кредитних відносин у фінансово-кредитній взаємодії, аналізу стану процесів кредитування підприємств.

Залишаються поза увагою авторів фундаментальні наукові дослідження в теорії організації взаємодії підприємств та фінансово-кредитних установ.

Постановка завдання. Ускладнення процесу взаємовідносин підприємства та фінансово-кредитних установ вимагає необхідності систематизації, узагальнення та подальшого розвитку існуючих теоретичних підходів до організації їх співпраці.

Виклад основного матеріалу дослідження. До розгляду сутності організації взаємовідносин можна підійти з різних наукових підходів: процесного, системного, ситуаційного.

Розкриттю сутності та етапів організації взаємодії підприємств та банківських установ у найбільшій мірі відповідає процесний підхід, у відповідності до якого організацію взаємодії можна означити як процес реалізації сукупності дій із забезпечення визначеного виду взаємовідносин підприємства та фінансової установи.

В основі процесного підходу взаємодії підприємств та фінансових установ лежить методологія процесного підходу до управління. В основі процесного підходу лежить сукупність процесів, які взаємоді-