

КРЕДИТНІ УСТАНОВИ ЯК ПРОВІДНІ ІНСТИТУЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

УДК 336.77



Алексеев М.Д.

*доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки фінансові посередники відіграють важливу роль в економічних перетвореннях України. Фінансові посередники володіють дієвими важелями впливу на всі сфери економіки, їхня діяльність впливає на формування і розвиток практично всіх відносин суспільства. В цьому аспекті актуальним є подальше вивчення сутності фінансових посередників, зокрема кредитних установ як провідних інституцій фінансового посередництва.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Дослідженню проблем фінансових посередників присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: Габбард Р. Глен, А.М. Поллард, А.В. Дзюблюк, В.В. Корнеєв, М.І. Савлук та інші. Проте на сьогодні відсутнє чітке визначення сутності кредитної установи як інституції фінансового посередництва, що, в свою чергу, ускладнює дослідження практичних аспектів організації та вдосконалення фінансового посередництва.

Постановка завдання. Незважаючи на значний вклад науковців у розвиток проблематики фінансових посередників, залишається багато дискусійних і недосліджених положень. Недостатня висвітленість питання сутності поняття

«кредитна установа», а також введення в дію нових нормативно-правових актів, що стосуються цієї проблематики, спонукають до подальшого вивчення сутності кредитних установ.

Виклад основного матеріалу. Сутність фінансового посередництва в більшості випадків зводиться до переміщення коштів від первинних кредиторів до первинних позичальників або до купівлі-продажу різнорідних фінансових активів. В економічній літературі існують різні трактування терміна «фінансовий посередник». Одні автори під ним розуміють «фінансові інститути, які акумулюють фонди від однієї групи інвесторів і роблять їх доступними для інших економічних одиниць» [6; с.314], другі – «організації, що випускають фінансові зобов'язання (вимоги до себе) та продають їх як активи за гроші» [8; с.9], інші – що «фінансові посередники – це спеціалізовані професійні оператори ринку – інвестиційно-кредитні установи, що пропонують і реалізують фінансові послуги як особливий товар на умовах провадження виключних і сегментованих видів діяльності» [7; с.240]. Банківська статистика Європейського центрального банку (далі: ЄБЦ) використовує термін Monetary Finan-

cial Institute (далі: MFI) – грошово-кредитна фінансова установа.

Фінансові послуги, як правило, надають фінансові установи. Законодавче унормування терміна «фінансова установа» дає Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»: «Фінансова установа – юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг у випадках, прямо визначених законом, та внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку» [2]. Цей закон дає визначення терміна «кредитна установа» як фінансової установи, яка відповідно до закону має право за рахунок залучених коштів надавати фінансові кредити на власний ризик.

Зауважимо, що в економічній літературі існують різні визначення дефініції «кредитна установа», причому в окремих джерелах вона взагалі відсутня. Неоднозначність у визначенні зазначеної дефініції пояснюється зокрема різними підходами до визначення дефініцій «фінансовий посередник» та «фінансова установа». Автори посібника «Введение в банковское дело» під кредитною установою розуміють «підприємство, котре здійснює банківські операції комерційним чином» [5;с.612]. Ними дається перелік операцій, які (на їх думку) є банківськими і, якщо підприємство виконує хоча б одну із зазначених операцій на комерційних засадах, то воно є кредитною установою» [5;с.8].

Підсумовуючи зазначимо, що основний акцент у наведених вище визначеннях робиться на кількість наданих послуг чи джерел, за рахунок яких надаються послуги. З нашої точки зору, доцільнішим було б акцентувати увагу на відносинах, які виникають в процесі купівлі-продажу грошей. Нині гроші, по суті, є борговими зобов'язаннями, вартість яких не базується на золоті або інших дорогоцінних металах, вони мають кредитний характер (боргові зобов'язання) і

успішно виконують функції грошей. Йдеться про «майже гроші» (квазігроші) щодо високоліквідних активів, які хоч і не функціонують безпосередньо як засіб обігу, але можуть легко та без ризику фінансових втрат переводитись у готівкові або чекові рахунки. Наголосимо, що кредитні відносини у грошовій сфері виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів та їх використання на умовах повернення і платності. Взаємозв'язок між грошима і кредитом дедалі посилюється в міру розвитку суспільного виробництва й ускладнення економічних відносин, появою на грошовому ринку нових суб'єктів та видів фінансових послуг. При цьому слід враховувати, що гроші обслуговують реалізацію всього ВВП (крім бартеру), розподіл і перерозподіл його вартості, а кредит обслуговує рух тільки частини ВВП у процесі відтворення. Кредитні відносини тісно пов'язані з фінансовими, доповнюють один одного, оскільки мають однакову економічну природу, виражаючи рух вартості ВВП. Так, емітовані державою цінні папери засвідчують відносини позики, де як боржники виступають держава, органи державної влади та управління. Таким чином, з нашої точки зору, кредитна установа – це грошово-кредитний посередник, що забезпечує мобілізацію вільних грошових коштів та спрямування їх до суб'єктів грошового ринку, а також надає інші послуги, внаслідок чого виникають грошово-кредитні відносини між надавачами та споживачами таких послуг.

Кредитні установи можна класифікувати за різними ознаками. За місцем на грошовому ринку та участю у формуванні пропозиції грошей їх можна поділити на банки і небанківські фінансово-кредитні установи. Банки на грошовому ринку займають особливе місце, оскільки за своїм функціональним призначенням беруть участь у формуванні пропозиції грошей і можуть впливати на ринкову кон'юнктуру

в цілому. Крім того, клієнти банку можуть вільно розпоряджатися вкладеними до нього коштами. Акумуляовані ж банком кошти від дрібних вкладників можуть бути ним перетворені у ресурси, що будуть інвестовані в реальні активи суб'єктів економіки. Більш того, банки здатні трансформувати ризик для власників коштів, суттєво знижуючи його. Зазначимо, в окремих країнах під банком розуміють установу, яка займається залученням коштів та видачею кредитів. В інших – банк визначається ширше, охоплюючи роздрібні і комерційні банки, будівельні товариства, довірчі установи, пенсійні фонди, кредитні товариства тощо. Окрім банків, грошово-кредитним посередництвом в економіці займаються небанківські фінансово-кредитні установи, які подібно до банків, випускаючи власні зобов'язання, трансформують їх у вимоги до інших суб'єктів. При цьому діяльність небанківських установ є вузько спеціалізованою, не зачіпає процесу створення депозитів і не впливає на динаміку пропозиції грошей. До небанківських фінансово-кредитних установ відносяться кредитні спілки, страхові компанії, ломбарди, пенсійні фонди, лізингові та факторингові компанії, інститути спільного інвестування, компанії з управління активами, фінансові компанії, довірчі товариства та інші.

Слід враховувати, що розвиток фінансового посередництва відбувається таким чином, що кожний посередник, прагнучи розширити свою сферу діяльності, водночас засвідчує присутність на ринках різних фінансових послуг, набуваючи статусу універсального посередника. Разом з тим, щоб мати доступ до нових джерел грошових ресурсів, будь-який посередник вимушений спеціалізуватися та удосконалювати свої пасивні та активні операції. Фактично йдеться про те, що універсалізація і спеціалізація діяльності взаємно поєднуються як в рамках одного посередника, так і на рівні ринку в цілому. Прагнення до універсальності зумовлюється глобалізаційними проце-

сами в економіці, наростаючою конкуренцією між банківськими і небанківськими посередниками, появою нових фінансових посередників та новоутворених об'єднань вже діючих посередників, у яких поєднуються бізнесові інтереси і можливості обслуговування клієнтів.

За характером залучення вільних грошових коштів кредитні установи можна поділити на депозитні та недепозитні. До перших можна віднести банки, кредитні спілки тощо. До недепозитних відносяться страхові компанії, лізингові і факторингові компанії тощо.

Виходячи із способу оформлення залучення коштів, кредитні установи поділяються на договірні та інвестиційні установи. Договірні залучають тимчасово вільні кошти на підставі відповідного договору з кредитором (наприклад, договору рахунку чи договору вкладу). Інвестиційні кредитні установи залучають кошти через продаж кредиторам (інвесторам) своїх цінних паперів (наприклад, акцій, облігацій, інвестиційних сертифікатів).

З погляду змісту та складу посередницьких послуг, які надають кредитні установи, розрізняють такі їх види: банки; кредитні спілки (товариства); страхові компанії; інститути спільного інвестування; довірчі товариства; ломбарди; пенсійні фонди; лізингові, факторингові та фінансові компанії; компанії з управління активами тощо.

Послуги кредитних установ, характеризуючись складністю та розмаїттям, потребують систематизації, логічної впорядкованості. Це досягається класифікацією зазначених послуг за різними ознаками, яка, в свою чергу, сприяє найповнішому розкриттю сутності послуг кредитних установ. Класифікація сприяє також кращому усвідомленню місця відповідної послуги серед інших послуг, які надаються споживачам кредитними установами. Зазначимо, що окремі класифікації послуг кредитних установ в економічній літературі зроблені в основному за формальни-

ми ознаками, а не за їх економічним змістом.

Зважаючи на економічну сутність кредитної установи, послуги поділяються на базові та небазові. Базовими є послуги, які створюють первинну сферу діяльності відповідної кредитної установи, а інші послуги можна віднести до небазових, однак важливих для грошового ринку. Так, для банків базовими є депозитні, кредитні та розрахункові послуги. Для ломбардів базовою послугою є надання фінансових кредитів, а небазовою, супутньою послугою, наприклад, виступає оцінка заставленого майна та його реалізація за умови непогашення кредиту.

За спрямованістю на задоволення потреб споживачів виділяють: прямі послуги, що безпосередньо спрямовані на задоволення відповідних потреб споживачів (депозитні, кредитні, валютні, страхові тощо); непрямі або супутні послуги, які сприяють наданню прямих та/або забезпечують комплексний характер потреб клієнта (мобільний банкінг, консультаційні та інформаційні послуги тощо). Часто користування однією послугою спонукає клієнтів до необхідності споживання інших послуг – як прямих, так і супутніх. Тому кредитні установи зацікавлені в можливості надання послуг в пакеті, які доповнюють одна одну і сприяють задоволенню певних потреб конкретних груп споживачів. Інколи пакування послуг випереджає існуючі потреби клієнтів і тим самим сприяє формуванню попиту на них. Баланс попиту і пропозицій на різні види і пакети послуг, звичайно ж, постійно змінюється під дією різних чинників.

Зважаючи на потребу в залученні ресурсів для надання послуг, останні поділяються на ресурсні та комісійно-посередницькі. Ресурсними є послуги для надання яких потрібно мати в наявності та/або залучити ресурси (наприклад, кредитні та інвестиційні послуги). У свою чергу ресурсні послуги за способом їх надання поділяються на послуги з формування ресурсів і послуги з їх

розміщення. Комісійно-посередницькі послуги надаються за рахунок наявних коштів клієнта-споживача (наприклад, валютнообмінні послуги, касові та розрахункові послуги), або ж для їх надання взагалі не потрібні кошти (послуги із зберігання цінностей та з інкасації коштів і перевезення валютних цінностей, консультаційні та інформаційні послуги тощо).

За рівнем складності послуги кредитних установ можна поділити на: специфічні, які орієнтовані на невелике коло споживачів і на задоволення їх спеціальних та/або специфічних потреб; стандартні послуги, які орієнтовані на задоволення потреб масового споживача. В свою чергу стандартні послуги поділяються на ті, що потребують та ті, що не потребують від споживачів спеціальних знань та/або професійних навичок.

За рівнем ризиковості послуги кредитних установ доцільно поділити на:

- чисті, які не несуть у собі суттєвих ризиків для надавачів та споживачів послуг (інкасація готівки, розрахунково-касові та інформаційні послуги тощо). Ці послуги не супроводжуються створенням відповідних резервів для покриття можливих втрат від надавання таких послуг;

- сурогатні, котрі в кінцевому підсумку можуть зумовити суттєвий ризик для кредитної установи і негативно вплинути на її фінансову стійкість, хоча на момент надання послуг такого впливу не було (кредитні та гарантійні послуги тощо).

Зважаючи на дозвільний характер, послуги кредитних установ поділяються на ліцензовані і не ліцензовані. Більшість послуг підпадає під отримання відповідної ліцензії або письмового дозволу від органу, котрий здійснює регулювання та ліцензування відповідної діяльності кредитної установи.

Залежно від можливості регулювання розміру послуг, які надаються споживачам, вони поділяються на ті, що підлягають регулюванню, та ті, що не регулюються. До перших відносять-

ся послуги, розміри яких регулюються законодавчо, нормативно-правовим актами відповідних регуляторних органів чи самими кредитними установами. Так, недержавні пенсійні фонди згідно Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» не можуть розміщувати на банківських депозитах в грошових коштах більш як 50% загальної вартості пенсійних активів. НБУ встановлює для банків економічні нормативи, що є обов'язковими до виконання. Не регулюються, зокрема інформаційні та консультаційні послуги кредитних установ.

За ознакою новації слід розрізняти традиційні та інноваційні послуги. Перші надаються більшістю відповідних кредитних установ. Інноваційними послугами є новостворені та/або вдосконалені послуги, які не мають аналогів на ринку, а також організаційно-технічні рішення виробничого, управлінського, комерційного або іншого характеру, що суттєво поліпшують якість послуг та каналів їх збуту. Водночас інноваційні послуги із сплином часу втрачають свою унікальність через копіювання та тиражування конкурентами. Отже, саме технологічний аспект надання послуг в більшості випадків слугує найважливішим чинником наявності стійких конкурентних переваг.

За місцем надання виокремлюють послуги, що надаються безпосередньо за місцем знаходження структурних підрозділів кредитної установи та дистанційно. В останньому випадку клієнти кредитної установи мають можливість, використовуючи сучасні канали зв'язку та можливості програмно-технічних комплексів, здійснити самообслуговування за низкою операцій, зокрема одержання інформації щодо стану своїх рахунків, здійснення грошових платежів тощо. Важливою ознакою дистанційних послуг є оперативність та можливість одержання їх споживачем в режимі реального часу незалежно від місця знаходження та часу одержання. Кількість клієнтів, котрі використовують дистанційне

обслуговування, постійно збільшується. Цьому процесу сприяє розповсюдження використання комп'ютерів як за місцем проживання, так і на робочих місцях, розвиток новітніх каналів і технологій зв'язку. Водночас не слід ігнорувати те, що особистий контакт працівника кредитної установи та клієнта – необхідна складова відносин, а структурний підрозділ установи – явне місце для діалогу. Тому, на нашу думку, кредитним установам слід оптимізувати свою філійну мережу, а не різко скорочувати її. Чітких схем поки що не існує, тому кредитним установам доцільно продовжувати роботу по оптимізації своїх філійних мереж до тих пір, доки споживчі потреби та переваги клієнтів не будуть чітко простежуватися.

Залежно від суб'єкта-надавача послуг виокремлюють послуги, що надаються споживачам: структурними підрозділами кредитної установи; комерційними агентами (юридичними особами) шляхом укладання з кредитними установами відповідних договорів, зокрема агентських; спеціалізованими компаніями, які підконтрольні кредитній установі або мають відповідну ліцензію органа, що здійснює ліцензування відповідного виду діяльності.

За критерієм стягнення кредитними установами плати за надання послуг розрізняють платні та безплатні послуги. Наявність останніх пов'язана з тим, що в деяких випадках кредитні установи зацікавлені в наданні споживачам окремих видів безплатних послуг. Це дає їм змогу залучати нових клієнтів, збільшити ресурсну базу, розширити асортимент супутніх послуг, підвищити якість обслуговування клієнтів тощо.

Залежно від відображення послуг в балансі кредитної установи їх можна поділити на послуги, що обліковуються на балансових та позабалансових рахунках. В свою чергу ці рахунки поділяються на активні та пасивні. Пасивні послуги спрямовані на формування ресурсів кредитної установи, достатніх для створення потрібних обсягів відповідних активів. Активні послуги поля-

гають у використанні мобілізованих ресурсів, тобто у розміщенні у різні види активів, зокрема у кредити, цінні папери, основні засоби і нематеріальні активи, грошові кошти та їх еквіваленти, інвестиції в асоційовані та дочірні компанії тощо. В діяльності кредитних установ є послуги, які безпосередньо не пов'язані з формуванням чи розміщенням ресурсів. У момент їх надання ці послуги обліковуються на позабалансових рахунках. Наприклад, в банках на позабалансових рахунках обліковуються зобов'язання та вимоги за укладеними, але не виконаними, кредитними договорами, надані гарантії та авалі тощо.

Зважаючи на категорію споживачів кредитних послуг, виокремлюють послуги для юридичних та фізичних осіб. В свою чергу зазначених споживачів таких послуг можна класифікувати за додатковими ознаками. Зокрема, за ознакою резидентності споживачами послуг кредитних установ можуть бути резиденти та нерезиденти. Стосовно секторів економіки, до яких відносяться споживачі, розрізняють кре-

дитні послуги для: фінансових корпорацій; не фінансових корпорацій; органів державного управління; домашніх господарств; некомерційних організацій. Зазначимо, що потреби, які спонукають до одержання кредитних послуг, характеризуються розмаїттям. Умовно їх можна об'єднати у дві великі групи: перша пов'язана із потребами виробничого характеру, а друга – із потребами споживчого характеру. Перша група потреб охоплює юридичних осіб, а друга – фізичних осіб, а в окремих випадках і суб'єктів малого бізнесу. Відповідно до зазначеного поділу потреб та суб'єктів, у яких ці потреби виникають, виокремлюють послуги корпоративним клієнтам (іноді їх називають оптовими послугами) та фізичним особам (їх ще називають роздрібними послугами).

Висновки з проведеного дослідження. Насамкінець зазначимо, що визначення сутності поняття «кредитна установа» є справою важливою і актуальною як з теоретичної, так і з практичної точки зору. Відтак проблема розкриття сутності поняття «кредитна установа» вимагає подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. №3480-IV.– <http://zaron1.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001р. №2664-III.– <http://zaron1.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. №2121-III.– <http://zaron1.rada.gov.ua>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти». /Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001р. №559.– <http://zaron1.rada.gov.ua>
5. Введение в банковское дело: учебное пособие / Общая ред. Г. Асхауэра.–М.: Научная книга, 1996.–630 с.
6. *Колб Роберт В., Родригес Рикардо Дж.* Финансовые институты и рынки: Учебник/Пер. 2-го амер. издания.–М.:Дело и Сервис, 2003.– 668 с.
7. *Корнеев В.В.* Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках.– К.:НДФІ, 2003.– 376 с.
8. *Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бейли В.Дж.* Инвестиции.– М.: Инфра –М.,1997.– 1025 с.