

18.10.2022

Група М-1

Урок 65-66

Тема: НЕБАНКІВСЬКІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ УСТАНОВИ

Мета: ознайомитися з основними небанківськими фінансово-кредитними установами, їх функціями і призначенням

Небанківські фінансово-кредитні установи теж є фінансовими посередниками грошового ринку, які і здійснюють акумуляцію заощаджень і розміщення їх у дохідні активи: у цінні папери та кредити (переважно довгострокові). У своїй діяльності вони мають багато спільного з банками:

– функціонують у тому самому секторі грошового ринку, що й банки, — у секторі опосередкованого фінансування;

– формуючи свої ресурси (пасиви), вони випускають, подібно до банків, боргові зобов'язання, які менш ліквідні, ніж зобов'язання банків, проте теж можуть реалізовуватися на ринку як додатковий фінансовий інструмент;

– розміщуючи свої ресурси в дохідні активи, вони купують боргові зобов'язання, створюючи, подібно до банків, власні вимоги до інших економічних суб'єктів, хоч ці вимоги менш ліквідні і більш ризиковані, ніж активи банків;

– діяльність їх щодо створення зобов'язань і вимог ґрунтується на тих самих засадах, що й банків: їх зобов'язання менші за розмірами, більш ліквідні і коротші за термінами, ніж власні вимоги, внаслідок чого їх платежі за зобов'язаннями менші, ніж надходження за вимогами, що створює базу для прибуткової діяльності. Перетворюючи одні зобов'язання в інші, вони, як і банки, забезпечують трансформацію руху грошового капіталу на ринку — трансформацію строкову, обсягову і просторову, а також трансформацію ризиків шляхом диверсифікації.

Разом з тим посередницька діяльність небанківських фінансово-кредитних установ істотно відрізняється від банківської діяльності:

– вона не пов'язана з тими операціями, які визнані як базові банківські.

Якщо законодавство окремих країн і дозволяє виконувати подібні операції окремим з таких установ, то рано чи пізно останні підпадають під вимоги банківського законодавства і набувають статусу банків.

– вона не зачіпає процесу створення депозитів і не впливає на динаміку пропозиції грошей, а отже немає потреби контролювати їх діяльність так само ретельно, як банківську, насамперед поширюючи на них вимоги обов'язкового резервування. Тому законодавство всіх країн дає їм інший статус, ніж банкам;

– вона є вузько спеціалізованою. Спеціалізація небанківських посередників здійснюється за двома критеріями:

- 1) за характером залучення вільних грошових коштів кредиторів;
- 2) за тими додатковими послугами, які надають фінансові посередники своїм кредиторам.

Формування грошових ресурсів небанківських фінансово-кредитних установ має ту особливість, що воно не є депозитним, тобто переданими їм коштами власники не можуть так вільно скористатися, як банківськими чековими вкладками. Як правило, ці кошти вкладаються на тривалий, заздалегідь визначений строк. Чим довший цей строк, тим з більшими ризиками пов'язане таке розміщення і тим вищі доходи воно повинно приносити. Недепозитне залучення коштів може здійснюватися двома способами: на договірних засадах та шляхом продажу посередником своїх цінних паперів (акцій, облігацій). Звідси всі ці посередники поділяються: на **договірних фінансових посередників**, які залучають кошти на підставі договору з кредитором (інвестором), та на **інвестиційних фінансових посередників**, які залучають кошти через продаж кредиторам (інвесторам) своїх акцій, облігацій, паїв тощо.

У середині кожної з цих груп фінансові посередники класифікуються за видами послуг, які вони надають своїм кредиторам понад доходи на залучені

кошти. Загальна схема класифікації небанківських фінансово-кредитних установ наведена на рис. 1.

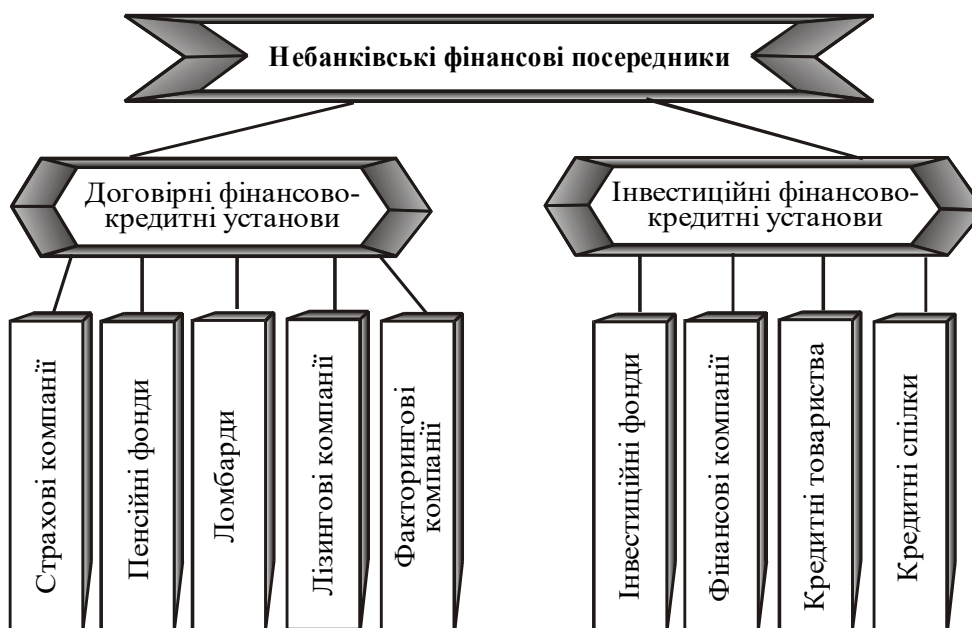


Рис. 1. Класифікація небанківських фінансово-кредитних установ

Розглянемо в загальних рисах механізм посередницького функціонування основних видів небанківських фінансово-кредитних установ.

Договірні фінансові посередники.

Страхові компанії — це фінансові посередники, що спеціалізуються на наданні страхових послуг. Їх діяльність полягає у формуванні на підставі договорів з юридичними і фізичними особами (через продаж страхових полісів) спеціальних грошових фондів, з яких здійснюються виплати страхувальникам грошових коштів в обумовлених розмірах у разі настання певних подій (страхових випадків).

Попит на страхові послуги зумовлюється тим, що в економічних суб'єктів (юридичних та фізичних осіб) постійно існує загроза настання якихось несприятливих, а то й катастрофічних подій, що призводять до значних фінансових втрат (смерть, хвороба чи звільнення з роботи члена сім'ї, праця якого була основним джерелом доходу; загибель майна від пожежу; аварія автомобіля тощо). Покрити ці втрати з поточних доходів практично неможливо,

накопичувати для цього кошти через депозитні рахунки теж дуже складно. Страхування є найбільш вигідним відшкодуванням таких втрат, оскільки сума його може бути більшою страхових внесків.

З розвитком і ускладненням техніки, технології, погіршенням екологічної ситуації ймовірність настання таких подій зростає. Тому страховий бізнес у країнах з розвинутими ринковими економіками успішно розвивається, створюючи банкам потужну конкуренцію в боротьбі за заощадження населення.

Страхові компанії умовно поділяються на компанії страхування життя і компанії страхування майна та від нещасних випадків. Методи роботи у них однакові: продаючи страхові поліси, вони мобілізують певні суми коштів, які розміщують у дохідні активи. З доходів від цих активів вони покривають свої операційні витрати, одержують прибутки. З мобілізованих коштів ці компанії створюють резерви для виплати відшкодувань при настанні страхових випадків. Відмінність між ними полягає в способах розміщення мобілізованих коштів у дохідні активи.

Компанії зі страхування життя мають можливість досить точно визначити коефіцієнт смертності населення і спрогнозувати на цій підставі розподіл своїх виплат за страховими полісами в часі. Це дає їм можливість переважну частину своїх резервів розміщувати в довгострокові, найбільш дохідні активи — облігації та акції корпорацій, заставні, довгострокові депозити тощо.

Компанії зі страхування майна та від нещасних випадків страхують від випадків, настання яких значно менш прогнозоване, ніж смертність населення. Тому вони не можуть розміщувати свої резерви в такі ж активи, як компанії зі страхування життя, а змушені обмежуватися переважно короткостроковими цінними паперами (державними, муніципальними) і тільки частково інвестувати в довгострокові облігації чи акції.

Страхові компанії у розвинутих країнах мобілізують величезні фінансові ресурси і є головними постачальниками довгострокових капіталів на грошовому ринку. Крім довгострокових цінних паперів, вони можуть вкладати свої ресурси в іпотечні позики, в довгострокові позики під заставу нерухомості тощо.

Страховий бізнес в Україні спочатку теж розвивався досить інтенсивно. Кількість страхових компаній у середині 90-х років навіть перевищувала кількість комерційних банків. Проте страхові компанії зіткнулися з тими ж труднощами, що й банки. Економічна криза різко скоротила попит на страхові послуги, а хронічна інфляція, слабкість банківської системи, нерозвинутість ринку цінних паперів створюють великі труднощі щодо збереження мобілізованих коштів і розміщення їх у дохідні активи. Тому в останні роки страхові компанії почали згортати свій бізнес, а кількість їх помітно скорочується.

Пенсійні фонди — це спеціалізовані фінансові посередники, які на договірній основі акумулюють кошти юридичних і фізичних осіб у цільові фонди, з яких здійснюють пенсійні виплати громадянам після досягнення певного віку. За механізмом функціонування вони нагадують компанії страхування життя. У них внески у фонд здійснюються систематично протягом тривалого часу, в результаті чого накопичуються великі суми грошового капіталу. Оскільки строки виходу на пенсію відомі, фонду легко спрогнозувати розміри пенсійних виплат в часі і відповідно розмістити вільні кошти в довгострокові дохідні активи. Ними можуть бути корпоративні облігації, акції, державні цінні папери, довгострокові кредити. Надійне та дохідне розміщення коштів фонду є запорукою його успішного функціонування. За рахунок додаткових доходів вони не тільки покривають свої операційні витрати, а й виплачують пенсії понад суми пенсійних внесків.

Пенсійні фонди бувають державні та приватні. Державні фонди, як правило, створюються за ініціативою центральних і місцевих органів влади.

Вклади до них здійснюються шляхом нарахувань на заробітну плату всіх чи певних категорій працівників, або ж відрахувань з відповідних бюджетів. Тому й розміщення коштів цих фондів здійснюється переважно в державні цінні папери.

Приватні пенсійні фонди створюються, як правило, за ініціативою певних фірм, страхових компаній тощо для виплат пенсій та допомог своїм працівникам. Кошти їх формуються за рахунок відрахувань із заробітної плати працівників, відрахувань з прибутку при його розподілі, з доходів від розміщення коштів в активи. Приватні фонди можуть існувати як самостійні структури, а можуть управлятися самими корпораціями, що їх створили, чи за їх дорученням комерційними банками, трастовими чи страховими компаніями. Переважна частина коштів цих фондів розміщується в цінні папери тих фірм, що їх створили. Тому вони нерідко дістають можливість контролювати самі фірми-засновники.

Ломбарди — фінансовий посередник, що спеціалізується на видачі позичок населенню під заставу рухомого майна. Кошти ломбардів формуються із внесків засновників, прибутку від його діяльності, виручки від реалізації заставленого майна. Вони можуть користуватися також банківським кредитом. Відносини між ломбардами та позичальниками оформляються спеціальними документами (ломбардними квитанціями), які мають статус угоди між сторонами, що дає підстави відносити ломбард до групи довірливих фінансових посередників.

Лізингові компанії — фінансові посередники, що спеціалізуються на придбанні предметів тривалого користування (транспортних засобів, обладнання, машин тощо) та передачі їх в оренду фірмам-орендарям для використання у виробничій діяльності, які поступово сплачують їх вартість протягом визначеного строку (5—10 і більше років). Оформляються лізингові угоди договорами оренди. Ресурси лізингових компаній формуються з власного капіталу та банківських позичок. Особливістю лізингового

посередництва є те, що в ньому кредитування здійснюється в товарній формі і має довгостроковий характер, що дуже зручно для позичальників. В Україні лізинг розвинутий слабо, проте має гарні перспективи в умовах економічного зростання, особливо в сільському господарстві, малому та середньому бізнесі.

Факторингові компанії (фактори) — фінансові посередники, що спеціалізуються на купівлі у фірм права на вимогу боргу. Ці права існують, як правило, у вигляді дебіторських рахунків за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги. Сплату по цих рахунках при настанні строків одержує факторингова компанія. Оформляється така операція спеціальним договором між фактором та його клієнтом, що продає свої вимоги.

Факторинг є складною фінансовою операцією, в якій поєднуються елементи кредитування з посередницькими послугами. Тому дохід від факторингової операції формується з двох частин — з процента на виплачену клієнту суму та комісію, яка розраховується на суму куплених у клієнта розрахункових документів. Строк такого кредиту досить короткий, тому рівень процента по ньому невисокий. Однак великі суми платіжних документів, що купуються, та стягування комісії на всю їх суму забезпечують достатні доходи, щоб розвивати цей бізнес. Такі компанії звичайно створюються при банках і широко користуються позичками цих банків для здійснення своїх операцій. Окремі банки самостійно виконують такі операції для своїх клієнтів.

Інвестиційні фінансові посередники.

Інвестиційні фонди (банки, компанії) — це фінансові посередники, що спеціалізуються на управлінні вільними грошовими коштами інвестиційного призначення. Вони спочатку акумулюють грошові кошти дрібних приватних інвесторів шляхом випуску власних цінних паперів, а потім розміщують їх в акції інших корпорацій та в державні цінні папери.

Інвестиційні фонди, акумулюючи великі обсяги капіталів, спроможні забезпечити високий рівень професійного управління ними, надійний захист

від кредитних ризиків та високий рівень доходності за своїми цінними паперами — акціями, інвестиційними сертифікатами тощо.

Надійність інвестиційних фондів забезпечується передусім високим рівнем диверсифікації активів. Законодавство окремих країн навіть обмежує частку активів фондів, що припадає на одну компанію.

Доходи фондів формуються з дивідендів і процентів за цінними паперами, які є в їхніх портфелях, та з курсової різниці цих паперів. Витрати фондів визначаються виплатами доходів за власними цінними паперами та змінами їх курсових різниць.

Інвестиційні фонди бувають кількох видів: відкритого типу, закритого типу, взаємні фонди грошового ринку. Акції фондів *відкритого типу* їх власники мають право продати самому фонду, який зобов'язаний їх викупити. Акції фондів закритого типу продаються тільки на вторинному ринку. Взаємні фонди відкритого ринку характерні тим, що власники їх акцій можуть у певних сумах виписувати чеки на рахунок фонду в банку. Тому ці акції одночасно «працюють» як чековий і як високодохідний депозит, що робить такі фонди дуже привабливими для інвесторів.

У розвинутих країнах інвестиційні фонди є могутніми фінансовими структурами, що відчутно конкурують з великими банками, страховими компаніями. Розвиток їх безпосередньо пов'язаний з розвитком середнього класу в країні, зі зростанням його заощаджень та інвестиційних уподобань. Якраз через вказані фонди цей клас може зручно і вигідно реалізувати свої інвестиційні можливості. В Україні подібні фонди не відіграють відчутної ролі на грошовому ринку. Для їх розвитку не існувало достатніх передумов:

- немає того середнього класу, який формує масового дрібного інвестора, готового віддати свої заощадження в управління інвестиційним фондам;
- самі інвестиційні фонди не мають можливостей диверсифіковано розмістити мобілізовані капітали в надійні та високодохідні активи у зв'язку з нерозвиненістю фондового ринку.

Фінансові компанії мають ту характерну особливість, що мобілізовані звичайним для інвестиційних посередників шляхом (через продаж своїх цінних паперів) кошти направляють у позички фізичним та юридичним особам для придбання товарів виробничого чи споживчого призначення. Такі компанії спеціалізуються на видачі кредитів населенню для роздрібної купівлі товарів народного споживання; на кредитуванні купівлі товарів певних видів у певних виробників чи торговельних компаній; на кредитуванні торговельних організацій під продаж ними товарів з відстрочкою платежу та ін. До групи фінансових компаній можна віднести також лізингові та факторингові компанії, оскільки вони певною мірою кредитують платіжні потреби своїх клієнтів.

Кредити фінансових компаній переважно є короткостроковими і невеликими за розмірами. Тому активи їх досить диверсифіковані, що сприяє послабленню кредитних ризиків і захисту інтересів їх вкладників. Платіжне спрямування кредитів цих компаній сприяє прискоренню реалізації товарів та послуг, що позитивно впливає на економічне зростання. Тому послуги фінансових компаній користуються сталим попитом у країнах з розвиненими ринковими економіками. Там ці компанії активно конкурують із банками, особливо у сфері споживчого кредиту.

Кредитні кооперативи (товариства, спілки) — це посередники, що працюють на кооперативних засадах і спеціалізуються на задоволенні потреб у кредиті своїх членів, переважно підприємств малого і середнього бізнесу будь-якої форми власності, фермерських та домашніх господарств, фізичних осіб. Ресурси їх формуються шляхом продажу паїв своїм членам, стягування з них спеціальних внесків, одержання позичок у банках, одержання доходів від поточної діяльності. В окремих країнах таким кооперативам дозволено відкривати для своїх членів ощадні, депозитні та інші спеціальні рахунки, кошти на яких теж формують їх ресурсну базу.

Мобілізовані кошти розміщуються передусім у коротко- та середньострокові позички своїм членам — під проценти, нижчі від банківських. Не розміщені в позички кошти товариства можуть зберігати на дохідних депозитах у банках чи інвестувати в короткострокові цінні папери з високою ліквідністю.

Крім позичок, кредитні кооперативи можуть надавати своїм членам інші послуги — консультаційні, брокерські, випускати кредитні картки, установлювати касові автомати тощо. Коло послуг, які надають кредитні товариства, поступово розширюється, наближаючись до кола послуг, які надають комерційні банки. Проте набір базових банківських операцій вони не можуть виконувати і тому на них не поширюються норми банківського законодавства.

Вузька спеціалізація, різноманітність інструментів, умов та методів мобілізації і розміщення грошових коштів роблять сферу функціонування небанківських фінансових посередників дуже сприятливою для фінансових новацій, для розроблення, випробування і запровадження нових фінансових інструментів. Досить сказати, що багато з розглянутих вище структур виникли і набули широкого розмаху лише в ХХ ст. І цей процес не закінчився. Динамічний розвиток економіки, грошового ринку і фінансового менеджменту зумовить появу нових фінансових інструментів та посередників. Процес розвитку традиційних фінансових посередників і поява нових неминуче зачепить і Україну. Проте це стане можливим лише за умов:

- прискорення ринкової трансформації економіки;
- підвищення монетизації економіки до рівня розвинутих країн;
- суттєвого підвищення рівня і якості життя основної маси населення;
- досягнення реальної макроекономічної стабілізації та постійної стабілізації національних грошей.

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

У більшості країн світу першість за обсягами страхових премій посідає особисте страхування (на дожиття, пенсій, ренти тощо). Проте виплати, пов'язані із втратою життя і здоров'я внаслідок нещасного випадку, становлять менш як 10%. Решта припадає на заощадження. Вони виплачуються з урахуванням інвестиційного доходу в разі дожиття застрахованого до певного віку або події. Населенню часто вигідніше заощаджувати кошти у страховій системі, ніж у банках.

Задача: громадянин А вніс 7500 грн на строковий депозитний рахунок у комерційному банку, а громадянин Б придбав поліс змішаного страхування життя на 25000 грн терміном на 10 років, сплативши за перші три роки 7500 грн премій. У разі нещасного випадку банк може видати громадянину А кошти лише в межах залишку вкладу (з урахуванням відсотків). Якщо така біда спіткає громадянина Б, то страхова компанія виплатить йому грошову допомогу, виходячи зі страхової суми і коефіцієнта втрати працездатності. На випадок тривалої втрати працездатності фінансове забезпечення громадянина Б буде (особливо в перші роки дії страхового договору) у кілька разів більше, ніж у громадянина А. У разі гострої потреби в коштах страхувальник може достроково припинити дію договору, повернувши належну йому суму заощаджень.

Розв'язок: Розрахувати кількісні показники за формулами дисконтування:

Метод дисконтування дозволяє приводити грошову суму майбутнього періоду до поточного рівня:

$$F3 = \frac{1}{(1+i/100\%)^t}, F4 = \sum_{t=1}^n \frac{1}{(1+i/100\%)^t},$$

ануїтет

i – відсоткова ставка, %; t – розрахунковий період; n - кількість розрахункових періодів, років.