

ПРИРОДА И СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА

Исследованы этапы развития финансового посредничества. Определены функции, реализуемые финансовыми посредниками. Выявлены особенности современной теории посредничества.

Ключевые слова: финансовое посредничество, индустрия финансовых услуг, банки.

В сложных и противоречивых условиях российской экономики важно исследовать этапы развития финансового посредничества в развитых странах, выявить формы финансовых посредников.

В период активного функционирования финансовых посредников сторонники трансформационной концепции Дж. Г. Герли и Э.С. Шоу, исследуя взаимодействие реального и финансового секторов, создали теоретический каркас классической теории финансового посредничества. Основной функцией финансовых посредников является передача финансовых ресурсов от институтов с избытком средств к институтам с недостатком в них.

Однако, исследования Герли и Шоу носят макроэкономический характер, при этом поведение финансовых посредников как таковых не анализируется. Исследования, посвященные исключительно финансовым посредникам, опираются на две модели – неоклассическую теорию фирмы и портфельную теорию. Согласно первой модели, банк является предприятием, перед которым стоит задача максимизации прибыли на основе оптимальной эффективности своей деятельности. Данный вопрос исследуется на основе измерения банковских затрат-выпуск [Bell и Murphy, 1968] или модели банковской фирмы [Klein, 1971]. Так же, рассматривается вопрос об экономии в банковском секторе за счет объема или набора услуг. Портфельная теория Марковица [Markowitz, 1959] и Шарпа [Sharpe, 1970], применима к банку при рассмотрении его как инвестора, учитывающего допустимый уровень риска при распределении активов, обеспечивающих максимальную прибыль при соблюдении нормативов ликвидности.

Огромный вклад в развитие теории финансового посредничества внесли представители трансакционного и информационного подходов Дж. Бенстон и К. В. Смит. Они с 70-х г.г. XX в. пытались построить модели, отвечающие на

вопросы – почему существуют посредники (в первую очередь, банки); что делает их особыми; в чем специфика их деятельности; как они взаимодействуют с прочими секторами экономики. Изучая феномен трансакционных издержек в реальной экономике и его воздействие на экономическую деятельность, они пришли к выводу, что финансовые посредники появляются в рыночной экономике для удовлетворения потребностей в денежных средствах клиентов (сберегателей, инвесторов) с относительно низкими для них трансакционными издержками. Так же выявлена их экономическая роль – снижая трансакционные издержки и осуществляя мониторинг кредитных контрактов, посредники осуществляют трансформацию неликвидных активов в ликвидные обязательства.

Специфику деятельности финансовых посредников определили представители информационного подхода Хейн Е.Лилэнд и Д.Х.Пайл, выявившие, что для надежной и рентабельной работы посредники используют специализированную информацию для самостоятельного приобретения активов. Формирование собственного капитала посредника и высокое качество приобретаемых им активов с низким уровнем риска являются необходимым условием его нормальной посреднической деятельности – поддержания высокой доли заемных средств в формировании работающих активов.

На наш взгляд, трансакционный и информационный подходы являются взаимодополняющими и составляют базовую основу традиционного подхода финансового посредничества. Посредники возникают как производители информации потому, что обеспечение трансакционных и других посреднических услуг является естественно взаимодополняемыми видами их деятельности. Их экономическая роль заключается в снижении трансакционных издержек и осуществлении мониторинга кредитных кон-

трактов; трансформации неликвидных активов в ликвидные обязательства.

В начале 90-х годов XX в. в экономике развитых стран возникли новые тенденции: а) под влиянием бурного роста рынка корпоративных долговых инструментов (особенно коммерческих бумаг) усилился процесс дисинтермедиации; б) произошло расширение активности паевых (взаимных) и пенсионных фондов; в) бурный рост секьюритизации активов и продажи кредитов привел к формированию вторичного рынка банковских кредитов и развитию ипотечных рынков; г) усилилось движение финансовых посредников (коммерческих, инвестиционных банков, паевых фондов) в направлении универсализации их деятельности, позволяющей обеспечивать для сберегателей комплекс кредитных, инвестиционных и платежных услуг.

Под воздействием указанных процессов, возникает проблема управления ликвидностью и минимизации рисков, что обусловило создание современной теории управления рисками и ликвидностью. Объектом теории ликвидности стала деятельность банка на рынке депозитов – кредитов. Банки не просто получают ресурсы от вкладчиков для последующего их распределения между заемщиками, они позволяют обеим категориям клиентов получать денежные средства, обеспечивают их ликвидность. Применительно к пассивным операциям обеспечение ликвидности обозначает, что банки имеют преимущества с другими финансовыми посредниками в быстром доступе вкладчиков к своим средствам путем снятия наличных и выполнения денежных трансфертов. Обеспечение банками ликвидности для заемщиков состоит в том, что в отличие от своих конкурентов в области кредитования, обеспечивающих более длинными кредитами, только банки способны предоставить клиентам гарантии получения денежных средств по их требованию. Банки достигают большой эффективности использования денежных средств за счет экономии от масштаба денежных операций, по сравнению с другими институтами, которые выполняют только один вид операций. При этом, банки устанавливают оптимальную комбинацию ликвидных и неликвидных активов, воплощая эффект от взаимного страхования ликвидности. Это может быть необходимый резерв в виде наличных средств и ценных бумаг. Для большинства банков активность заключается в модернизации, расширении и ресурсном обеспечении традиционного

бизнеса, связанного с обеспечением ликвидности. Банкам необходимо благоразумно использовать возможности освоения новых рынков инвестиционных, страховых, ипотечных, пенсионных инструментов.

Концепция управления рисками делает акцент на изучении кардинальных изменений в банковской деятельности, вызванной развитием рынка и широким внедрением инноваций. Так, доказано, что снижение издержек участия является важным мотивом для появления инноваций в услугах. Финансовые посредники и рынки просто необходимы друг другу. Без посредников информационные барьеры будут ограничивать доступ инвесторов к рынкам, которые вынуждены, будут сворачивать свой бизнес. Тогда как посредники более эффективно управляют своими рисками. Перед банками и другими финансовыми посредниками стоит цель освоения новых путей для снижения издержек участия, что позволяет большому числу инвесторов получить возможность управлять своими рисками.

Следовательно, обе концепции в совокупности объясняют ситуацию на рынке и отвечают на вопросы: почему банки удерживают позиции в ходе усилившейся конкуренции? чем банки могут ответить на вызовы дальнейшей интеграции и глобализации рынков?

Значимым является исследование Мертона и Боди [Merton и Bodie, 1995], согласно которому банковскую систему правильнее рассматривать с точки зрения ее функций, чем с точки зрения состава входящих в нее институтов, так как функции более стабильны в отличие от институтов, которые меняются под влиянием конкуренции или инноваций. Таким образом, важно, выявить основные специализации банковской деятельности, которые, обеспечивая конкурентные преимущества, определяют стратегию. Ллевеллин [Llewellyn, 1999] различает следующие направления в этой сфере:

– обработка информации, выравнивание асимметрии информации, устранение конфликта интересов. Банки очень важны в информационном бизнесе, благодаря их способности получать неофициальную информацию на основе долговременных отношений с клиентами, при этом сохраняя конфиденциальность;

– управление рисками. Применяя диверсификацию операций с активом своего баланса, финансовый посредник ограничивает риск. Аллен и Сантомеро¹ считают, что способность банков управлять рисками должна представлять

основу новой теории посредничества, причем в большей степени, чем снижение транзакционных издержек и асимметрии информации. Растущая сложность инструментов управления рисками страшит тех, кто должен сам организовать его страхование. Поэтому они обращаются к специалистам по этим банковским продуктам;

– контроль за заемщиками, посредством заключения договоров, содержащими пункты ограничения срока кредита в случае недобросовестного поведения заемщика. Таким образом, финансовый посредник снижает моральный риск и возможность нецелевого использования средств;

– сближение соотношения спроса и предложения на услуги финансовых посредников. Доступность клиентов к кредитам является сигналом на рынке, оповещающим о необходимости приобретения заемных средств. Также, данное направление деятельности, являющееся результатом обработки информации, позволяет банку играть эффективную роль посредника в таких сферах, как слияние-поглощение, монтаж эмиссии ценных бумаг или структурированно-го финансирования;

– управление размещением услуг. Финансовый посредник придает большое значение каналам размещения услуг, в частности своей сети отделений, география и плотность размещения которых являются основными составляющими;

– управление платежными системами. Эта функция издавна выполняется банками, которые длительное время сохраняют превосходство над конкурентами благодаря своей монопольной роли в сфере привлечения депозитов;

– доверие клиентов. Имея информацию о гарантировании вкладов и пруденциальной регламентации, соблюдение которой контролируется органами надзора, клиенты в поисках финансовых услуг выберут скорее банки, чем небанковские учреждения.

Заслугой Дж. Синки в развитии теории финансового посредничества стало обоснование понятия индустрии финансовых услуг, а также уточнение функции финансовых посредников[1]:

1. Клиринг и осуществление платежей;
2. Объединение в пулы капитала и денежных ресурсов и их распределение для инвестирования различных проектов;
3. Распределение экономических ресурсов во времени, пространстве и между отраслями;

4. Сбор, анализ, организация и передача информации, необходимой для принятия решений;

5. Управление неопределенностью и роль риска;

6. Решение агентских проблем, возникающих при заключении сделок.

По его мнению, существование финансовых посредников объясняется необходимостью оказывать услуги другим секторам экономики. Так, взаимодействие банков с другими секторами проявляется в следующих направлениях:

– анализ платежеспособности, проводимый банками, позволяет выявить компании, заслуживающие доверие;

– рационализация кредита банками ограничивает размер средств, доступных для каждого из потенциальных заемщиков;

– банки играют важную роль в повышении ликвидности, одновременно поддерживая собственную ликвидность, позволяющую клиентам изымать депонированный капитал и брать кредиты;

– кредиты, банковские гарантии облегчают торговлю и активизируют инвестиционную деятельность;

– банки являются важнейшими действующими лицами процесса реструктуризации долга (поглощение компаний за счет заемных средств) и других форм реорганизации;

– банки служат поставщиками информации, собирая сведения о своих клиентах.

Будучи посредником при движении потоков сбережений и инвестиций, банк анализирует качество заемщиков и берет на себя кредитный риск или риск дефолта. Кроме того, банки предоставляют клиентам услуги по управлению риском, позволяющие компаниям хеджировать риски, таким образом, снижается риск для самих банков.

Секьюритизация активов упрощает и расширяет масштабы рефинансирования банковской деятельности и способствует специализации посредников, тем самым увеличивается число посредников, занимающихся потребительским кредитованием (ипотека, автокредиты, кредитные карты и др.). Одновременно, рост операций с крупными клиентами, инвестиционная деятельность и операции с деривативами подталкивает к универсализации финансовых посредников. Таким образом, индустрия финансовых услуг переходит от сегментированности услуг к их универсализации, предлагая клиентам ши-

рокий перечень услуг. При этом, перед каждым посредником стоит задача определения рынка, продуктов и услуг, которые будут востребованы клиентами в рамках динамично развивающейся финансовой индустрии [2].

По мнению С. Чечетти, современный банк – это финансовый супермаркет по продаже финансовых услуг. Финансовый супермаркет – это модель клиентоориентированного бизнеса, представляющего собой единый интегрированный канал доступа потребителей к финансовым услугам. Создание финансовых супермаркетов мотивировано: стремлением получить синергетический эффект от объединения лучших составляющих бизнес сторон, входящих в супермаркет; обменом клиентскими базами и повышением качества обслуживания клиентов; финансовой экономией, обусловленной масштабами деятельности (за счет устранения дублирования функций различных работников, централизации услуг бухгалтерского учета, финансового контроля, делопроизводства, т.п. и общее стратегическое управление компанией, путем снижения транзакционных издержек); минимизацией издержек по маркетингу и рекламе. Объединенная структура обладает большей степенью надежности и устойчивой репутацией. Преимуществами финансового супермаркета: рост объемов продаж финансовых услуг через развитые розничные сети, получение дополнительных комиссионных доходов, увеличение клиентской базы, расширение продуктовой линейки, повышение его капитализации. Важно отметить, что при создании финансовых супермаркетов, как правило, объединяются лидеры рынка, которые определяют правила игры, устанавливают ценообразование на рынке, а также влияют на законодательную базу и макроэкономическую конъюнктуру или финансовый рынок в целом.

Важный вклад в развитие современной теории финансового посредничества внесли Б.Фридман, Р.Голдсмит, Дж.Брайнт, Г.Гортон, Г.Пеначи, которые анализировали финансовых посредников с точки зрения сосредоточения участия кредитора и заемщика в рамках одного субъекта. Это позволило им обосновать функции финансовых посредников: приведение в соответствие требований и обязательств клиентов путем количественной и качественной трансформации параметров ресурсов; распределение риска по собственным косвенным обязательствам и, следовательно, снижение риска вложений для владельцев ресурсов; минимизация

транзакционных издержек через экономию на эффекте масштаба [3].

Дж. Т. Роуз, наряду с сохранением традиционного банковского посредничества предлагает интеграцию банков в нетрадиционные виды финансового бизнеса. Это позволяет увеличить доходы и снизить расходы и риски, благодаря накопленному опыту при совместном производстве и реализации взаимосвязанных услуг и расширении диверсификации.

Современные экономисты подтверждают теоретические наработки в области финансового посредничества. Так, Помогаева Е.А. определила теоретические основы функционирования банков как финансовых посредников, исходя из двойственности их деятельности, проявляющейся в способности одновременно выступать кредиторами и заемщиками и координировать неопределенность экономической среды. Под финансовым посредничеством она понимает совместную деятельность совокупности финансовых институтов по обеспечению непрерывности движения капитала между экономическими субъектами, реализуемую через двойной обмен долговыми требованиями и обязательствами [4].

Коробейникова Е.В. рассматривает финансовое посредничество как комплексную деятельность финансовых посредников, участвующих в перемещении и создании стоимости посредством двойного обмена долговыми требованиями и обязательствами, при одновременном генерировании и обработке информации [5].

Таким образом, опираясь на вышеупомянутые учения можно выявить следующие основные функции:

1. Информационная функция. Наличие у финансовых посредников полной и достоверной информации об инвестиционной возможности позволяет преодолеть асимметричность.

2. Функция сглаживания потребления. Именно финансовые посредники способны содействовать обмену товаров и услуг, удовлетворять потребности клиентов. При размещении активов, финансовые посредники аккумулируют диверсифицированные сбережения и инвестиционные вложения многих агентов, позволяя возвращать часть привлеченных вкладов, подерживая свои инвестиционные активы до истечения сроков. Эта функция может быть реализована во времени, например, ипотечное кредитование (приобретение имущества за счет заемных средств), либо пенсионное накопление (пенсионные фонды, аккумулируя средства,

предоставляют возможность перенести доходы населения на будущие периоды.)

3. Функция мониторинга за инвестициями и менеджментом фирм, приведение в действие механизма корпоративного контроля. Финансовые посредники, обладая достаточным капиталом, резервами на возможные потери активов, за счет эффекта масштаба способны минимизировать затраты на мониторинг фирм, находясь при этом под государственным и надзором.

4. Функция снижения рисков и мобилизации сбережений. По причине невозможности прямого взаимодействия между экономическими агентами при заключении бизнес-контрактов и осуществлении платежей из-за территориальной разобщенности, наличие разницы во времени при совершении сделок и рисков исполнения обязательств возникла необходимость в платежных системах, которая является исключительной особенностью финансовых посредников.

5. Трансформация сбережений в финансовые продукты.

6. Создание новой экономической стоимости, способствующей экономическому росту.

7. Удлинение денег, производство долгосрочных финансовых продуктов для реального сектора экономики.

8. Обеспечение неинфляционной монетизации экономики.

9. Перераспределение денежных потоков через производство и потребление финансовых

продуктов самими финансовыми институтами, а также посредством спекулятивных операций.

Опираясь на вышесказанное, нами уточнено понятие финансового посредничества, представляющее собой совокупную деятельность финансовых институтов, направленную на привлечение и размещение финансовых ресурсов, посредством реализации функций финансовых посредников с целью снижения рисков и издержек за счет эффекта масштаба и обработки информации.

При этом, следует учитывать актуальную проблему изолированности финансовых посредников от реального сектора экономики, что является причиной неэффективности их деятельности. Развитие финансового посредничества возможно при развитии реального сектора экономики в результате востребованности услуг и продуктов финансовых посредников. Для этого необходимо решение вопроса формирования инструментария на финансовом рынке и соответствующих каналов перетока денежных потоков и сбережений населения, которые обеспечат инвестирование в реальный сектор экономики.

Итак, при наличии полного комплекса институтов, занимающих определенную нишу на рынке, финансовое посредничество способно эффективно обеспечивать движение денежных потоков и трансформацию ресурсов в инвестиционные и заемные инструменты финансирования реальной экономики.

7.12.2010

Список литературы:

1. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл.; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. -1018 с
2. Канаев А.В. Банковские стратегии в сфере современной теории финансового посредничества // Финансы и кредит, №25, 2007, С.23-34
3. Парусимова Н.И. Трансформация банковских продуктов в разных типах экономических систем: Монография. – Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2004.-389с
4. Помогаева Е. А. Формирование системы финансовых посредников в России // Вестник Оренбургского государственного университета. – Оренбург: ОГУ, 2007. – №8 – С. 219 – 225.
5. Коробейникова Е.В. Страховые компании в системе финансовых посредников в России // Вестник Оренбургского государственного университета. –№8 (90). – 2008. – 0,6 п.л.

Сведения об авторе: **Донецкова О.Ю.**, кафедра банковского дела и страхования
Оренбургского государственного университета
460018, г. Оренбург, пр-т Победы, 13, тел. 89619066825, olja-ja-77@mail.ru

UDC 336.71

Donetskova Olga

NATURE AND SPECIFICITY OF FINANCIAL INTERMEDIATION

Investigated stages of development of financial intermediation. Defined functions performed by financial intermediaries. The features of the modern theory of intermediation.

Keywords: financial intermediation, financial industry and banks.