Донецкова Ольга Юрьевна. Формы взаимодействия финансовых посредников в России: дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Донецкова Ольга Юрьевна;[Место защиты: Государственном образовательном учреж-дении высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государст-венный университет экономики и финансов»].- Санкт–Петербург, 2011.- 122 с.

**Содержание к диссертации**

Введение

**Глава 1 Теоретические основы взаимодействия финансовых посредников**

1.1 Анализ теоретических подходов к исследованию финансового посредничества

1.2 Мотивы и формы взаимодействия финансовых посредников

1.3 Факторы, влияющие на формы взаимодействие финансовых посредников

**Глава 2 Анализ развития форм взаимодействия финансовых посредников в России**

2.1 Особенности становления и развития форм взаимодействия финансовых посредников в России

2.2 Взаимодействие финансовых посредников на рынке финансовых услуг

2.3 Природа взаимодействия финансовых посредников в реальном секторе экономики

**Глава 3 Развитие форм взаимодействия финансовых посредников в России**

3.1 Условия и предпосылкиразвития форм взаимодействия финансовых посредников

3.2 Основные пути развития форм взаимодействия российских финансовых посредников

3.3 Мероприятия дальнейшего развития финансового посредничества в современной экономике

Заключение

**Введение к работе**

**Актуальность темы диссертационного исследования.**Значительное усиление взаимодействия финансовых посредников в последние годы способствовало оптимизации соответствия требований и обязательств, минимизации рисков, снижению транзакционных издержек, а также снабжению информацией и ликвидностью своих клиентов. Наблюдаются тенденции роста конкуренции, снижения количества отдельных институтов и появления на рынке новых участников, новых комплексных продуктов и технологий. При этом взаимодействие разнообразных финансовых посредников ограничивается целым рядом факторов, которые необходимо изучать.

В экономической науке основной акцент сделан на исследовании деятельности отдельных финансовых посредников: банков, страховых компаний, паевых, пенсионных фондов и т.д. Что касается их эффективного взаимодействия в условиях определенной бизнес-среды, то комплексного исследования этой проблемы совершенно недостаточно.

Усиление взаимодействия финансовых посредников и поиск его новых форм приобретает особую актуальность в посткризисный период. Мировые тенденции отражают стирание границ их бизнеса, как на национальном, так и на международном уровнях. Но в России взаимодействие финансовых посредников сдерживается из-за несовершенных «правил игры», отставания правовой базы от реальной ситуации на рынке, из-за отсутствия институтов, регулирующих их взаимосвязанную деятельность. Кроме того, на сегодняшний день они недостаточно и эффективно сотрудничают с предприятиями реального сектора экономики страны и участвуют в цепочке создания новой стоимости. Если совокупные активы банков к валовому внутреннему продукту России составляет менее 50 %, то в США -свыше 90 %, в Китае - 180 %, в Западной Европе - 200-300 % и более. Финансовые посредники не только создают собственные риски, но и принимают на себя системные риски своих клиентов, которые не могут быть адекватно проконтролированы в рамках отраслевого надзора.

Все выше изложенное характеризует актуальность и практическую значимость исследования форм взаимодействия финансовых посредников в современных российских условиях.

**Степень разработанности проблемы.**Методологической основой исследования взаимодействия финансовых посредников стали работы зарубежных и отечественных ученых-экономистов. В них обобщается необходимость, роль и взаимодействие финансовых посредников на разных уровнях развития экономики.

Заслугой работ А. Смита, Д. Рикардо, Дж. М. Кейнса, Й. Шумпетера, Дж.Г. Герли, Э.С. Шоу, Дж. Тобина и др. стало исследование основных функций финансовых посредников в контексте развития товарно-денежных отношений.

В работах Дж.Бенстона, В.Смита, Дж. А. Акерлофа, М. А.Спенса, Дж.Е.Стиглица, Д.Х.Пайла, Д.В.Даймонда, Дж.Х.Бойда и др. финансовое посредничество изучется с точки зрения транзакционного и информационного подходов.

В.Даймонд, Р.Миллер, Д.Ван-Хуз, Ф.С.Мишкин, Дж.Синки-мл., Р.Мертон, Д. Ллевелин, Г.Марковиц, У.Шарп и др. исследовали роль современных финансовых посредников в цепочке создания стоимости.

В работах отечественных экономистов А.П. Алексеевой, Л.И. Абалкина, Г.Л.Аболихиной, Г. Н. Белоглазовой, А.В. Дворковича,

A. Ермакова, Л.П. Кроливецкой, Е.В. Коробейниковой, О.И. Лаврушина,  
Ю.С. Масленченкова, А.В. Молчанова, Т. В. Никитиной, Н. И. Парусимовой,  
Е.М. Поповой, Е. А. Помогаевой, Л. М. Садыковой, Т.А. Федоровой,

B. М. Усоскина, В. А. Черненко, СЮ. Яновой и др. основной акцент сделан на  
анализе деятельности отдельных отраслей финансового посредничества. Однако  
работ, посвященных взаимодействию финансовых посредников в условиях транс  
формационной экономики не достаточно.

Настоятельная потребность в расширении взаимодействия финансовых посредников, а также недостаточная разработанность этой проблемы в современных российских условиях, обусловили выбор темы диссертационного исследования, ее цель и задачи.

**Цель и задачи исследования**Целью диссертационного исследования является разработка теоретических основ взаимодействия финансовых посредников в современной России и практических рекомендаций по повышению эффективности их деятельности.

Поставленная цель определила основные задачи исследования, которые сводятся к следующему:

- проследить тенденции в развитии финансового посредничества, дать оценку различных подходов к исследованию роли финансовых посредников и на этой основе сформулировать понятие финансового посредничества;

-раскрыть объективные предпосылки, условия и основные мотивы взаимодействия финансовых посредников;

-исследовать формы и оценить факторы, обусловливающие степень взаимодействия финансовых посредников в условиях разной бизнес-среды;

-определить специфику и тенденции развития взаимодействия финансовых посредников в современной России;

-обосновать и разработать мероприятия, направленные на расширение взаимодействия финансовых посредников на рынке, учитывая зарубежный и российский опыт.

**Предметом исследования**является совокупность взаимоотношений финансовых посредников, возникающих на отдельных этапах экономического развития

**Объектом исследования**является взаимодействие финансовых посредников в разных экономических условиях.

**Теоретической основой**диссертации стали работы российских и зарубежных авторов, посвященные теории финансового посредничества, выявлению роли финансовых посредников и исследованию форм их взаимодействия.

**Методологическую основу**работы составляют диалектический, системный и исторический подходы, позволившие раскрыть тенденции развития функ-

ционирования финансовых посредников, а также проанализировать российский опыт взаимодействия финансовых посредников на национальном и региональном уровнях. При исследовании теоретических и практических основ этого процесса использовались методы дедукции и индукции, метод группировки, сравнительный и статистический анализ.

В качестве **информационной базы**диссертационного исследования были использованы статистические данные Банка России, Федеральной службы государственной статистики, Федеральной службы по финансовым рынкам, Федеральной службы страхового надзора, информационно - аналитические данные периодических изданий, а также экспертные оценки информационных агентств, данные Интернет - изданий, материалы научных конференций, посвященные проблемам развития институтов финансового посредничества.

**Область исследования**диссертации соответствует п.п. 9.8 Паспорта ВАК по специальности 08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит.

**Научная новизна**диссертационного исследования заключается в следующем:

уточнено содержание категории «финансовое посредничество», которое представляет *механизм, преобразующий сбережения в инвестиции, преодолевающий информационную асимметрию, минимизирующий риски и транзакционные издержки, снабжающий информацией и ликвидностью.*

сформулировано уточняющее понятие форм взаимодействия финансовых посредников, которое является *экономическим содержанием устоявшихся связей и отношений финансовых посредников, обусловленных взаимным влиянием на их деятельность в зависимости от определенных признаков;*

проведена *классификация форм взаимодействия*финансовых посредников и дана их характеристика;

выявлены *мотивы*взаимодействия финансовых посредников;

разработана *авторская классификация*взаимодействия финансовых посредников разного типа по следующим критериям: сектор взаимодействия, территория, форма сотрудничества, роль;

выявлены и систематизированы *факторы,*обусловливающие разные формы взаимодействия финансовых посредников.

определены *условия и предпосылки,*способствующие развитию взаимодействия финансовых посредников и появлению новых их форм.

дана *оценка действующим формам взаимодействия*финансовых посредников, *выявлены причины,*снижающие эффективность их взаимодействия в современной России, к которым относятся: нестабильность экономики, противоречивость законодательной базы, несовершенство инфраструктуры рынка; высокие риски, ограниченность долгосрочных ресурсов, конкуренция.

обоснованы *мероприятия по совершенствованию форм взаимодействия*финансовых посредников в России: развитие механизма секьюритизации, организация интегрированного надзора, расширение ипотечного кредитования, а также *определены меры по решению проблемы*ограниченности ресурсов, по снижению рисков и ассиметрии информации.

**Теоретическая и практическая значимость**заключается в развитии теоретических основ финансового посредничества, определении условий и предпосылок для дальнейшего усиления взаимодействия финансовых посредников современной России. Практическая значимость работы заключается в том, что реализация разработанных авторских предложений даст возможность усилить взаимодействие депозитно-кредитных, договорно-сберегательных и прочих финансовых посредников, а также повысит эффективность органов, регулирующих их деятельность.

Научные результаты исследования могут быть использованы при чтении лекций и проведении практических, лабораторных занятий по курсам «Деньги, кредит, банки», «Финансовые рынки и финансово-кредитные институты», «Страхование», «Инвестиционная политика финансовых посредников» и др.

**Апробация диссертационного исследования.**Основные положения и выводы проведенного исследования докладывались на теоретическом семинаре кафедры банковского дела и страхования ГОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»; на всероссийских научно-практических конференциях «Эври-ка-2009» (г. Новочеркасск, 2009г.), «Интеграция науки и практики в профессиональном развитие» (г. Оренбург,2010 г.), а также на международных научных конференциях: «Вольное экономическое общество России» (Москва, 2004г.), «Проблемы менеджмента и рынка» (1998 г., 2002 г., 2003 г., г. Оренбург), «Казакстан-тану-4» (г. Астана, Казахстан, 2009г.), «Взаимодействие реального и финансового секторов в трансформационной экономике» (2010 г., г. Оренбург).

По результатам исследования автором опубликовано 10 работ, общим объемом 2, 45 п.л.

**Структура и объем диссертации.**Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и 6 наименований приложений. Работа изложена на 179 страницах, содержит 15 таблиц, 14 рисунков и 6 приложений.

## Мотивы и формы взаимодействия финансовых посредников

Доминантой данного типа финансовых посредников являются банки , которые призваны: сохранять денежные средства, осуществлять обмен-размен и перемещение ликвидности, кредитование, организовывать переводы, оказывать гарантийные и информационные услуги. От всех других финансовых посредников их отличичает наличие возможности снабжать клиентов ликвидностью и регулировать её с помощью предоставления «пула» услуг. Превалирующее положение среди посредников депозитно-кредитного типа занимает Центральный Банк, который регистрирует кредитные организации на рынке, выдает или отзывает лицензии на совершение банковской деятельности. Совершая сделки с ценными бумагами, депозитами, кредитами, валютой, он взаимодействует с государством и с банками на рынке ценных бумаг, а также на денежном, депозитном и кредитном рынках. Центральный банк является поставщиком ликвидности, и регулирует денежный спрос и предложение. Кроме того, Центральный банк взаимодействует на международном уровне с центральными банками зарубежных стран и с Банком международных расчетов (БМР). Взаимодействие центральных банков с БМР обусловлено необходимостью привлечения их ресурсов в краткосрочные вклады (до трех месяцев) в иностранной валюте или золоте. Кроме того, БМР размещает свои средства в других центральных банках, международных финансовых институтах или банках-корреспондентах и опосредует международные расчеты в качестве доверенного лица или агента.

На данном сегменте финансового посредничества происходит как вертикальное взаимодействие между центральным банком и банками, так и горизонтальное между посредниками депозитно-кредитного типа. Активная деятельность банков на депозитно-кредитном рынке осуществляется посредством создания системы двойных требований и обязательств. Расширяя границы своей деятельности, банки открывают по всей территории страны филиалы (дополнительные офисы, отделения, представительства), при этом взаимодействие между «центром» и филиалом имеет следующие направления: происходит финансирование деятельности нижестоящего звена, совершенствуется платежная система (межфилиальные расчеты), осуществляется обмен информацией, происходит совместная реализация услуг единого образца и качества. Через эмиссию различных долевых и долговых обязательства и их размещение на рынке ценных бумаг, банки привлекают ресурсы финансовых посредников. При возникновении потребности в размещении средств, они взаимодействуют с фондовыми биржами, инвестиционными фондами, а также активно работают с реальным сектором экономики. Вся эта деятельность позволяет банкам снижать ассиметрию информации, минимизировать издержки, максимизировать доход. Они имеют возможность принимать участие в акционировании, слиянии различных капиталов секторов экономики, в образовании конгломератов, холдингов, финансово-промышленных групп, завоевывать новые и укреплять прежние ниши на рынке. Вся эта деятельность очевидно характеризует взаимодействие банков как внутри финансового сектора, так и с реальным сектором на долгосрочной основе. Выпуск пластиковых карточек финансовыми посредниками депозитно-кредитного типа позволяет привлекать ресурсы и использовать остатки на счетах клиентов в банке, а также расширять кредитные продукты. При этом, эмитентом карт может выступать не только один банк, но и консорциум банков. Их выпуск может осуществляться в рамках совместных проектов банков со страховыми компаниями, которые реализуют свои продукты и осуществляют выдачу наличных, как в своих отделениях, так и через принадлежащие ему банкоматы. Использование пластиковых карт может быть осуществлено только при взаимодействии банка- эмитента, банка-эквайера и расчетного банка. Взаимодействие с международными расчетными системами предполагает членство или партнерство финансовых посредников с соответствующими расчетными системами. Банки взаимодействуют с различными институтами мелкого кредита (микрофинансовые организации, кредитные кооперативы, ломбарды и т.п.). С одной стороны, создавая первичные требования и обязательства, они переуступают их данным финансовым посредникам для дальнейшего перемещения на рынке. С другой же, - привлекая их ресурсы, банки трансформируют их в производные финансовые инструменты. В отличие от универсальных банков, специализированные сберегательные институты привлекают сбережения посредством депозитов или разнообразных депозитных титулов на определенные сроки и трансформируют их в производные обязательства с другими свойствами. Сопоставляя требования и обязательства, они взаимодействуют с банками. Испытывая потребность в размещении средств, сберегательные учреждения обращаются к банкам и другим посредникам, предлагающим разнообразные продукты для инвестирования. Определенную нишу на современном рынке занимают доверительно-сберегательные банки, взаимно-сберегательные банки, почтово-сберегательные банки , которые специализируются на организации мелких сбережений и их трансформации в кредитные продукты. Специфика их деятельности состоит в ограниченных возможностях размещения активов. Так, сберегательным банкам и ссудо-сберегательным ассоциациям очень долго запрещалось (или разрешалось с жесткими ограничениями) заниматься потребительским и коммерческим кредитованием, поэтому, они были вынуждены взаимодействовать с государством , с отдельными отраслями экономики и финансовыми посредниками по поводу инвестирования в ценные бумаги, страховые полиса, недвижимость. Например, в Великобритании доверительно-сберегательные банки финансируют Казначейство, взаимодействуя с Национальным Сберегательным банком и сетью почтовых отделений открывают счета клиентам, средства, которых инвестируются в правительственные ценные бумаги: национальные сберегательные сертификаты и облигации, премиальные сберегательные облигации. Взаимно-сберегательные банки, которые занимаются организацией мелких сбережений, взаимодействуют между собой в составе Национальной ассоциации взаимно-сберегательных банков. Появление почтово-сберегательных учреждений на рынке было обусловлено сходством и взаимодополнением функций почты и кредитных учреждений. Мотивами взаимодействия почтовых и сберегательных институтов являются необходимость снижения издержек, повышения доходности, качества и доступности финансовых услуг. Наряду с этими видами сберегательных банков, широкое распространение получили жилищно-сберегательные банки, трансформирующие сбережения в ипотечные кредиты. Большую часть сберегательных учреждений составляют сберегательные кассы . Положительный опыт Германии рекомендует построение федеральной системы сберегательных касс на принципе помощи по восходящей линии ("снизу вверх"), позволяющей координировать взаимодействие элементов системы. Эти самоуправляющиеся кредитные учреждения взаимодействуют с жироцентрами и другими финансовыми посредниками, как на национальном, так и на международном уровне. Мотивами союза сберегательных касс с другими партнерами данной системы являются: торговля ценными бумагами, управление имуществом клиента, страхование сбережений. Итогом такого взаимодействия становится получение дополнительного дохода и дифференциация рисков деятельности. Испытывая потребность в размещении средств, сберкассы взаимодействуют с земельными банками и строительными сберегательными кассами посредством предоставления ссуд на строительство. Сберегательные кассы и земельные банки (жироцентры) взаимодействуют при расчетно-кассовом обслуживание предпринимателей, консорциальном кредитовании, в форме факторинга или лизинга, а также с корреспондентскими банками на международном уровне, являясь посредником между экономическими партнерами многих стран мира с целью завоевание новых ниши на национальном рынке и освоении новых рынков на новых территориях.

В США ссудо-сберегательные ассоциации, расширяя продуктовую линейку, привлекают сбережения населения на различные счета , защита которых обеспечивается федеральной ссудо-сберегательной страховой корпорацией. Потребность в инвестировании удовлетворяется долгосрочным ипотечным кредитованием . Небанковские кредитные организации , входящие в группу депозитно-кредитных посредников, не занимаются депозитным бизнесом. Они взаимодействуют с разными финансовыми посредниками на межбанковском, валютном рынке, на рынке ценных бумаг, на рынке пластиковых карт, на рынке инкассирования платежных и расчетных документов. Мотивом данного взаимодействия выступают: снижение асимметрии информации, диверсификация деятельности с целью получение стабильного дохода и снижения рисков.

Для развития межрегиональных и международных связей, снижения асимметрии информации, минимизации издержек, решения комплексных задач, кредитные организации могут создавать ассоциации и союзы, а также входить в банковские группы и холдинги . Таким образом, вышеназванные финансовые посредники, деятельность которых мы проанализировали, конкурируя и тесно сотрудничая, взаимно дополняют друг друга. На современном этапе серьезными конкурентами посредников депозитно-кредитного типа стали договорно-сберегательные институты. Их появление было обусловлено увеличением спроса на долгосрочные сбережения, инвестиции и получение дохода при определенных условиях. Спецификой их посреднической деятельности является привлечение долгосрочных сбережений, продажа аннуитетных продуктов. Между этими финансовыми институтами происходит конкурентная борьба за организацию сбережений и инвестиций. В связи с этим представляют интерес особенности взаимодействия финансовых посредников договорно-сберегательного типа. На наш взгляд, они состоят в следующем.

На данном рынке превалируют страховые компании, «родовыми» функциями которых являются страхование жизни и страхование от несчастных случаев. Они осуществляют трансформацию капитала, сроков и риска между сберегателями и инвесторами, путем количественного и качественного изменения параметров ресурсов, диверсификации риска и снижения информационной ассиметрии. Предсказуемость притока и оттока средств позволяет им взаимодействовать с финансовыми посредниками, занимающимися высокодоходными долгосрочными инвестициями, удовлетворяя потребность в размещении средств.

Определенную нишу на рынке капиталов занимают пенсионные фонды, предоставляющие пенсионное обеспечение населению на основании аккумулированных пенсионных взносов работодателей и граждан. Они способны осуществлять трансформацию краткосрочных ресурсов в долгосрочные, взаимодействуя с финансовыми институтами и удовлетворяя потребность в переливе капитала из одного сектора экономики в другие. С одной стороны, пенсионные фонды используют инфраструктуру страховых компаний для расширения сети продаж пенсионных продуктов, а с другой, - за счет реализации пенсионных программ, страховые компании расширяют страховой портфель новыми продуктами, получают стратегические выгоды на рынке страхования жизни. Особое место на рынке капиталов отводится мелким учреждениям договорно-сберегательного типа: строительным обществам, обществам на взаимности, кредитным союзам, кооперативам и т.п.

Строительные общества аккумулируют краткосрочные вклады и предоставляют потребительские, ипотечные кредиты и ссуды фирмам. Его взаимоотношения на рынке с первичными сберегателями и инвесторами, а также с институтами вторичного рынка, мотивированы соотношением требованием и обязательств.

## Факторы, влияющие на формы взаимодействие финансовых посредников

На наш взгляд, степень взаимодействия финансовых посредников зависит от уровня экономического развития страны. Так, в экономически стабильных странах, индустрия финансовых услуг представлена тесным взаимным переплетением бизнеса финансовых посредников, быстрореагирующих на происходящие изменения на рынке. Их взаимодействие направлено на перераспределение капитала и решение проблемы ограниченности ресурсов. Напротив, в странах, экономика которых характеризуется снижением темпов прироста ВВП, уменьшением доходности клиентов, а, следовательно, снижением объемов финансовых услуг - под воздействием этих факторов взаимодействие финансовых посредников ослабевает. Взаимодействуя на рынке денег и капитала, финансовые посредники конкурируют между собой за доступ к сбережениям и инвестициям. Так, страховые компании и пенсионные фонды конкурируют за привлечение сбережений и их размещение в акции, а ссудо-сберегательные ассоциации - со страховыми компаниями за доступ к инвестициям в недвижимость и ценные бумаги. Целевые и пенсионные фонды, страховые компании - за вложения в акции, а все финансовые посредники - за разные формы привлечения сбережений. Наиболее распространенными инструментами привлечения сбережений являются банковские депозиты и депозитные титулы, приобретение паев инвестиционных фондов, различные виды страховых полисов страховых компаний, пенсионные программы негосударственных пенсионных фондов.

Следует отметить, что конкуренция в процессе взаимодействия финансовых посредников имеет неценовую форму. На наш взгляд, это обусловлено спецификой финансового посредничества и несопоставимостью финансовых продуктов и их цен. Так, в банковском бизнесе действует процентная ставка по депозитам и депозитным титулам, по кредитам и кредитным титулам. В страховом деле размер страховой премии и страхового возмещения определяет страховой тариф. У целевых фондов основным источником дохода является курсовая разница выпускаемых и приобретаемых ими акций. Финансовые посредники сопоставимы в операциях с государственными ценными бумагами, а также в ипотечном и потребительском кредитовании. За последние годы на отечественном рынке выросла экспансия зарубежных финансовых институтов, которые, взаимодействуя с национальными финансовыми посредниками, повысили общий уровень конкурентоспособности. Взаимодействие с ними обусловило внедрение современных высококачественных технологий; повысило уровень стандартов качества обслуживания клиентов, обеспечило дополнительные инвестиции в национальную экономику.

Большинство инвесторов в фондовые ценности прибегают к услугам финансовых посредников. Именно поэтому часть финансовых посредников стала специализироваться на сделках с ценными бумагами, конкурируя и взаимодействуя между собой. Причем по мере развития данного рыночного сегмента значительно развиваются основные формы взаимодействия финансовых посредников. Современной развитой формой рынка ценных бумаг стала секьюритизация – взаимодействие институтов по поводу организации пулов кредитов (ипотечных) и их трансформации в ценные бумаги для продажи. Эффективность форм взаимодействия финансовых посредников зависит от наличия платежеспособного спроса на их продукты на всем территориальном пространстве страны и выбора наиболее перспективных регионов для расширения деятельности с обязательным учетом интенсивности спроса на конкретные услуги и уровня конкуренции на данном рынке. Развитие взаимодействия финансовых посредников способно стимулировать процесс производства и платежеспособный спрос. Это достигается с помощью отсрочки платежей при реализации кредитных продуктов, минимизации системных рисков. Активное взаимодействие финансовых посредников с производством способствует расширению возможностей хозяйственной деятельности предприятий, ускорению оборачиваемости их ресурсов и быстрой реализации продукции. Следовательно, взаимодействуя между собой, финансовые посредники также увеличивают потенциальные возможности производственного сектора.

Причем, каждый финансовый посредник должен занимать свою нишу. Крупные - ориентированы на обслуживание состоятельных клиентов и осуществление масштабных операций. В меньшей степени они обслуживают мелких клиентов. Это объясняется большими трудозатратами при разработке специальных технологических средства и их внедрении. Важно учитывать специализацию каждого финансового посредника, ориентирующих свою деятельность в определенных направлениях (инвестиции, лизинг, ипотека и т.п.). Так, объединение банковского и промышленного капиталов может способствовать созданию отраслевых финансово-промышленных групп, в составе которых перспективно взаимодействие пенсионных фондов и страховых компаний.

На формы взаимодействия финансовых посредников существенное влияние оказывает юридический фактор, который представлен законами, нормативными актами, различными юридическими документами, регламентирующими совместную деятельность посредников. На наш взгляд, регулирование и надзор за взаимной деятельностью финансовых посредников должны определяться законодательным образом на федеральном уровне. Единые правила игры должны быть выполнимы каждым институтом финансового посредничества, т.к. функционируя в системе, проявляется эффект «домино», когда крах одного института вызывает крах других. Существование независимого регулирующего и надзорного органа на финансовом рынке способствует развитию разнообразных форм взаимодействия финансовых посредников. Неэффективность управления вышестоящей организации проявляется в медленном и искаженном доведением управляющих сигналов до финансовых посредников. Политические факторы оказывают положительное воздействие на формы взаимодействия финансовых посредников, если они базируются на экономических мотивах. Отрицательное влияние на состояние и негативные тенденции их развития оказывает идеологизация процесса управления, чрезмерное вмешательство политических сил в деятельность финансовых посредников, военные действия в стране. Принудительное вовлечение финансовых посредников в реализацию экономических программ ограничивает их деятельность и оказывает негативное влияние на состояние экономики. Чрезмерное участие политических сил в управлении финансовых посредников ухудшает управляемость, финансовое состояние и конкурентоспособность.

Доминирующим фактором в развитии взаимодействия финансовых посредников является степень управления, контроля и надзора государства с целью обеспечения сохранности и страхования средств населения (например, внедрение системы страхования депозитов); эффективности их использования; системы лицензирования их деятельности. Государство участвует в капитале финансовых посредников . Однако оно не должно жестко встраивается в систему управления экономикой, т.к. становится неэффективным. При усилении на рынке государственных институтов происходит укрепление и объединение деятельности частных финансовых посредников. Роль государства увеличивается в условиях экономического кризиса, когда сужаются границы кредитовании. Государство способно расширить их путем: стабилизации или субсидирования процентной ставки; стимулирования увеличения различных видов кредитования; целевого кредитования.

Увеличение степени интеграции национальной экономики в мировую обеспечивает дополнительный внешний контроль над сферой финансового посредничества и прохождение через неё дополнительных ресурсов, способствует быстрому распространению и унификации современных технологий, слиянию деятельности финансовых посредников и разнообразию форм их взаимодействия. Процессы интеграции позволяют диверсифицировать риски финансовых посредников и обеспечивать более высокое поступление инвестиций и стимулировать экономический рост. Глобализация финансовых рынков характеризуется изменениями в деятельности финансовых посредников и обязывает принимать унифицированные законы, регламентирующих их деятельность. Таким образом, формы взаимодействия, модели и их количественные параметры финансовых посредников определяются стремлением повысить рентабельность их деятельности. На наш взгляд, немаловажное значение в процессах взаимосвязи мировых финансовых рынков имеет влияние стихийных природных бедствий. Кроме того, необходимо учитывать социальные факторы: степень доверия, уровень финансовой грамотности и неформальные правила поведения потребителей финансовых продуктов. В стране, где финансовая грамотность недостаточна невозможен и экономический рост. Усилия по развитию рынка, по выводу на него новых продуктов, проведение дорогостоящих маркетинговых исследований обесценивается неумением населения пользоваться имеющимися возможностями. В конечном итоге это становится неизбежным тормозом развития экономики, ведет к ослаблению стимулов, способствующих ее росту. Низкая активность вкладчиков отражает объективный уровень развития рынка. К внутренним факторам, определяющим формы взаимодействия финансовых посредников, относится: уровень капитализации, качество менеджмента, квалификация кадрового состава, степень внедрения современных технологий в деятельность финансовых посредников, развернутая продуктовая линейка, специализация деятельности и т.п. Конкурентоспособность финансовых посредников, развитие форм взаимодействия и оказание совместных финансовых услуг требует наличия у них капитальной базы на уровне мировых стандартов. Уровень менеджмента и квалификация кадров определяют рентабельность взаимодействия финансовых посредников, независимо от масштабов их деятельности. Грамотно подобранный и обученный персонал гибко приспосабливается к постоянно меняющимся тенденциям рынка.

Степень внедрения современных информационных технологий в деятельность финансовых посредников определяет их адекватность к потребностям экономики. Формы взаимодействия финансовых посредников определяются при одновременном обслуживании тех субъектов экономики, которые имеют свободные денежные средства и тех, кто временно нуждается в них. Финансовые посредники самостоятельно выбирают приоритетные отрасли кредитования и направления инвестирования. Широкая продуктовая линейка финансовых посредников позволяет влиять на темпы экономического развития отраслей экономики.

## Взаимодействие финансовых посредников на рынке финансовых услуг

Взаимодействие финансовых посредников связанно с производством и реализацией финансовых услуг, перечень которых определяет Закон РФ. Это - банковские операции и сделки, предоставление страховых услуг и услуг на рынке ценных бумаг, заключение договоров финансовой аренды (лизинга) и договоров по доверительному управлению денежными средствами или ценными бумагами, а также иные услуги финансового характера. Однако, комплексные услуги финансовых посредников не нашли отражения в Общероссийском классификаторе услуг населению . В данном классификаторе отражены: «Услуги банков» и «Прочие услуги населению». Позиция «Услуги банков» включает в себя: 1.Услуги банков по вкладам населения, прием различных платежей; 2. Услуги банков по выдаче аккредитивов, чеков, сберегательных книжек и ссуд, услуги банков по операциям с ценными бумагами; 3. Услуги банков по размещению лотереи, услуги банков по операциям со свободно конвертируемой валютой, прочие услуги банков. И лишь в перечень «Прочих услуг населению» входят услуги по финансовому посредничеству и услуги по страхованию.

Тенденции последнего времени на рынке характеризуются масштабными слияниями и поглощениями в сфере финансового посредничества, изменениями природы взаимодействия финансовых посредников, стиранием границ между их продуктами, усилением консолидации. Глобализация и экономическая интеграция способствует диверсификации спектра и географии услуг, технических и технологических возможностей их обеспечения, интеграции деятельности финансовых посредников. Это способствует развитию финансового посредничества в целом, увеличению скорости и качества обслуживания клиентов, ускорению обмена информационными и денежными потоками, концентрации ресурсов, увеличению разнообразия услуг и инструментов, расширению клиентской базы.

Актуальной проблемой в настоящее время является эффективность форм взаимодействия финансовых посредников на современном российском рынке финансовых услуг, которую мы проанализируем.

В результате проведенного исследования было выявлено, что особенно востребованной на рынке стала совместная деятельность банков и страховых компаний. Основой их взаимодействия стали партнёрские отношения без взаимных вложений в капитал, они проявляются в следующих формах: а). банк, являясь собственником страховой компании, продаёт её продукты через свою сеть отделений; б). банк, на основе агентского договора, продает продукты страховых компаний; в). банк выполняет брокерские функции, продавая продукты страховых компаний с предоставлением клиентам «независимой консультации»; г). банк продает договоры небольшой группы страховых обществ; д). страховая компания владеет контрольным пакетом акций банка. Следовательно, вышеназванные формы взаимодействия финансовых посредников заключается в комплексном ведении бизнеса на основе общей инфраструктуры, позволяющей осуществлять маркетинг и продажи услуг.

Общим в деятельности банков и страховых компаний является наличие значительной клиентуры благодаря оказанию большого спектра услуг значительному числу юридических и физических лиц. Не противопоставляя, а дополняя друг другу продукты, взаимодействие банков и страховых компаний способствует повышению их конкурентоспособности. Рынок становится конкурентным, обусловливая появление новых комплексных продуктов, которые позволяют купить страховой продукт практически в любом банке независимо от банковского продукта, либо уже интегрированный в него. Преимуществом участия банка в продвижении страховых продуктов является увеличение дохода в виде комиссионного вознаграждения или в форме участия в прибыли страховщика по результатам страховых сделок; использование резервов страховой компании, а также денежных сбережений ее клиентов в формировании ресурсной базы банка и его обеспечении ликвидностью. Кроме того, за счет расширения набора услуг, предлагаемых клиентам банка, повышается продуктивность работы банковского персонала. На наш взгляд, совместное использование материальной базы и кадровых ресурсов контрагентов позволяет, с одной стороны, еще более расширить клиентскую базу, а с другой стороны, сократить расходы и банков, и страховых компаний, связанные с развитием филиальной сети, и повысить эффективность их деятельности. Банкострахование представлено страхованием юридических лиц, физических лиц (розничное страхование) и рисков банков. Доля каждой составляющей представлена на рисунке 6.

Деятельность банков сопряжена с рисками, причем и с общими рисками (природно-естественными, техногенными, противоправными действиями третьих лиц и т.д.), и со специфичными рисками для кредитных учреждений (кредитными, депозитными, процентными, расчетными и др.). В этом случае, банки являются и носителями риска, и носителями общественной потребности в страховании, а страховые компании и обеспечивают эту потребность и в случае фактического проявления риска компенсируют понесенные потери банков. Расширение деятельности банков способствует росту их рисков и повышает спрос на услуги страхования. В качестве клиента страховой компании они могут минимизировать свои риски за счет страхования финансовых убытков, имущества, автомобильного транспорта, страхования гражданско-правовой ответственности, займов, гарантий и поручительств, страхования ответственности, связанной с банковским бизнесом (например, риски, профессиональная ответственность сотрудников, криминальные риски, т.п.).

Между тем, эксперты прогнозируют прекращение действия ранее заключенных договоров в 2010-2011 годах , что следовательно уменьшит поток страховых премий по этим договорам. Следовательно, на рынке предполагается краткосрочное падение, даже, несмотря на оживление кредитования. Единственный способ предупредить данную ситуацию - нарастить объемы нового бизнеса

К тому же, стоит отметить, что неразвитость российского банкострахования, сыграла позитивную роль для отечественных страховщиков. Кризис 2008 года привел к сокращению объемов продаж страховых услуг через банковские каналы из-за сворачивания программ кредитования. Катастрофического роста выплат страховых возмещений банкам не произошло - ведь подавляющее большинство рисков самих банков попросту не были застрахованы. Изменения в банкостраховании проявились в виде снижения доли таких видов страхования как: кредитное автокаско, страхование жизни и здоровья заемщиков при потребительском кредитовании, комплексного страхования рисков банков. Наименее пострадали ипотечное страхование, так как по нему продолжали поступать взносы по старым договорам, и страхование юридических лиц через банковские каналы продаж. С целью снижения рисков невозврата кредита и надежности залога, банки прибегают к сотрудничеству со страховыми компаниями, которые участвуют в страховании имущества, являющегося предметом залога. Заемщик-залогодатель имеет право страховать залоговое имущество в любой страховой компании, отвечающей обязательным требованиям банка к страховым компаниям и к условиям предоставления страховой услуги. Объем ипотечного страхования через банковский канал имеет положительную тенденцию роста. Так, по итогам 2006 года, на ипотечное страхование приходилось 7,7%, в 2007 году – 9,5%, а в 2009 году – 11,9% от всего объема премий по банкострахованию.

Страхование эмитентов банковских карт имеет пока малый удельный вес, поскольку это новое, но актуальное направление страхования, обеспечивающее защиту карт от мошенничества, потери, противоправных действий. Одновременно, предлагается программа защиты путешественников, поскольку держатели пластиковых карт часто используют их в поездках за рубеж. Развитие страховых программ по защите банковских карт активно набирает обороты, так как растет конкуренция и на рынке пластиковых карт. На рынке обращаются пластиковые карты, эмитентами которых совместно являются банки и страховые компании. Преимущество в использовании подобных карт заключается: в выполнении ими расчетной функции; в обеспечении страховой защиты владельцу карты во время поездок, как в пределах страны, так и за рубеж, а также в случае утраты карты; в предоставлении значительных скидок при страховании и в торговой сети. Существует так же пенсионная страховая карта, суть которой в том, что держатели пластиковых карт банка, приобретают страховые продукты со скидкой и становятся владельцами полиса пенсионного страхования. На сегодняшний день очевиден переход на новую ступень развития взаимодейстия банков и страховых организаций. Так, законом введено понятие финансовой гарантии, т.е. документально подтвержденное обязательство третьего лица возместить убытки, которые могут быть причинены вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения туроператором обязательств, отрженных в договоре о реализации турпродукта. В качестве финансовых гарантий применяются банковская гарантия возмещения убытков или страхование гражданской ответственности. При получении гарантий у банков будут приниматься во внимание финансовые показатели компании, ее известность на рынке, опыт сотрудничества с банками. Чтобы получить возмещение убытков у банка, клиентам понадобятся два документа: решение суда и письменный отказ оператора возмещать ущерб. Это первое юридическое признание такого факта, что, осуществляя страхование рисков, банки и страховщики действуют в одном поле. В соответствии с ФЗ «О банках и банковской деятельности», банки не имеют права заниматься страховой деятельностью. В тоже время, страховые компанииине имеют права заниматься банковским делом. Однако, закон "Об основах туристской деятельности в РФ" признает идентичность и взаимозаменяемость услуг банков и страховых организаций.

## Основные пути развития форм взаимодействия российских финансовых посредников

При определении путей развития взаимодействия российских финансовых посредников необходимо учитывать следующие подходы: а). Административно-плановый подход определяет параметры финансового посредничества, а именно систему краткосрочных мер для достижения целей, сроки, ответственные и др. Однако, жесткие административные рамки данного подхода не позволяют финансовым посредникам самостоятельно и гибко реагировать на изменения на рынке. б). Проблемно-целевой подход позволяет выделить проблемы финансового посредничества, исследовать причины их возникновения и найти пути решения каждой из них. в). Системно - конструктивный подход позволяет государству определять не только решение конкретных проблем финансовых посредников, но и принципы их развития: соблюдение равноправной конкуренции, рыночной дисциплины, соответствие реальному сектору экономики. В настоящий период, развитие ипотечного кредитования рассматривается как первоочередная задача выхода экономики из кризисного состояния и перехода финансового рынка на качественно новый уровень. В развитии ипотеки принимают участие самые разные организации: Госдума, правительство, банки, предоставляющие ипотечные кредиты, страховые компании, покрывающие ипотечные риски, пенсионные фонды. В России главную роль играет специально созданный институт, поддерживаемый государством - Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК). Задачи его деятельности заключаются в выкупе ипотечных закладных и в рефинансировании сформированных пулов на долговом рынке. Благодаря этому, агентство может поддерживать развитие ипотечного рынка и повышать его ликвидность, способствуя, таким образом, созданию единых стандартов ипотечного кредитования. Актуальным на сегодняшний момент является вопрос о создании трансмиссионного механизма, разделяющего краткосрочные и долгосрочные ресурсы. Он сможет функционировать через реализацию системы многоуровневого рефинансирования. В результате, ипотечный банк, предоставляя ипотечные кредиты заемщикам, формирует портфель ипотечных кредитов, который группируется по срокам и суммам. В дальнейшем дает возможность для ипотечного банка сформировать определенные лоты обязательств, под который выпускаются производные ценные бумаги - облигации на определенный срок и сумму. Они могут быть проданы на межбанковском рынке, а любой крупный оптовый банк, обладающий значительными ресурсами, способен приобрести (рефинансировать) эти ценные бумаги, которые фактически обеспечены имуществом заемщиков ипотечного банка. В свою очередь, банк - рефинансист, может сформировать портфель ценных бумаг и предложить их на рынок. Негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, паевые инвестиционные фонды и прочие институциональные инвесторы, обладающие долгосрочными ресурсами, выкупают выпущенные на рынок производные ценные бумаги, предоставляя свои долгосрочные ресурсы в банковский сектор под новые кредиты. Долгосрочные ресурсы финансовых посредников целесообразно использовать в целях создания условий для привлечения долгосрочного фондирования и развития ипотеки . Однако, в России, в настоящий период, АИЖК является единственным источником рефинансирования кредитов. Известно, что долгосрочные и крупные по сумме ипотечные кредиты увеличивают риск невыполнения норматива - максимальный кредитный лимит на одного заемщика. Для решения этой проблемы, банкам необходимо расширять и улучшать новые направления бизнеса. К ним следует отнести: совершенствование стандартов синдицированного кредитования и продажу крупными банками участия в синдицированных кредитах (например, в пользу дочерних компаний зарубежных банков). Взаимодействие финансовых посредников благоприятно повлиять на развитие всей экономики страны, в т.ч. и на реальный сектор. Наш взгляд, развитие ипотечного кредитования станет импульсом развития и совершенствования реального сектора экономики - строительства, транспорта, промышленности и т.п.

Обращение производных ценных бумаг, в свою очередь, способствует совершенствованию всего рынка ценных бумаг. В тоже время, отдельно страховые компании расширяют спектр услуг ипотечного страхования. Основополагающими принципами для взаимодействия банков и страховых компаний является массовость и первоклассный инвестиционный ресурс. При ипотечном кредитовании под готовое жилье, как правило, страхуется три вида рисков: страхование повреждения или утраты имущества; страхование утраты прав собственности; страхование утраты жизни или трудоспособности заемщика; дополнительный вид - страхование гражданской ответственности заемщика перед третьими лицами при эксплуатации недвижимости. При выдаче кредита под строящееся жилье страхование происходит в два этапа: страхование утраты жизни и здоровья заемщика; страхование риска физического уничтожения квартиры или дома, жизни и здоровья заемщика кредита. Залогом по обеспечению этого кредита служит недвижимость, однако это не возмещает кредитной организации все потери. Для того, чтобы решить эту проблему, кредитные организации используют также страхование кредитного риска банка; страхование ответственности заемщика за непогашение кредита. В числе продуктов, связанных с ипотечным страхованием, стоит отметить страхование от несчастных случаев и страхование жизни. Перспективной является также форма взаимоотношений, когда страхователь заключает договор накопительного страхования жизни о накоплении суммы на приобретение недвижимости. Страховая организация, заключает договор о долевом финансировании объектов недвижимости, обеспечивая страхователю более низкую стоимость жилья. При этом, накопив 30% от стоимости приобретаемой недвижимости, страхователь может получить ипотечный кредит, который является ещё и ссудой страхователю. В результате того, что договоры страхования при ипотечном кредитовании заключаются во взаимодействии с другими посредниками, то страхование носит комплексный характер. Например, страхование жизни и здоровья заемщика кредита происходит взаимодействие через страховую компанию, специализирующую на страховании жизни, имущественное страхование - через страховую компанию, реализующую имущественные виды страхования; либо договоры страхования заключаются одной страховой организацией по всем видам страхования, Для упрощения взаимодействия банков и страховых компаний необходимо определение выгодоприобретателя по договорам страхования имущества, заложенного в обеспечение кредита при ипотечных сделках. Как следствие, АИЖК, совместно с Национальной страховой гильдией разрабатывают единые правила страхования и формы страховой документации при ипотечных сделках . Внедрение стандартов секьютизирации пула ипотечных кредитов будет способствовать унификации страхового продукта и повысит эффективней взаимоотношений финансовых посредников. В регионах России, в т.ч. на рынке Оренбургской области, целесообразно развитие взаимодействия банков и ипотечных и кредитных брокеров, которая обеспечивает существенное сокращение издержек банка на привлечение клиента, но и минимизирует риски дефолта заемщиков благодаря профессиональной и качественной работе с клиентом специалиста - брокера

На наш взгляд, целесообразно создание на российском рынке «финансовых супермаркетов», предлагающих клиентам одновременно и в одном месте целый ряд разнообразных по своей направленности услуг: депозиты, страховые полисы (страхование имущества, автотранспорта, обязательной автогражданской ответственности, страхование рисков лиц, выезжающих за рубеж); накопительное страхование жизни; ипотечное, корпоративное и потребительское страхование; услуги паевых инвестиционных фондов и общих фондов банковского управления, международные переводы, пластиковые карты. Возможно также предоставление дополнительных услуг: факторинговых, лизинговых; услуг туристической фирмы. Правильно сформированный продуктовый ряд «финансового супермаркета» является одним из главных его конкурентных преимуществ по сравнению с отдельными крупными финансовыми посредниками. Продуманная и эффективно функционирующая сфера сбережения ресурсов, соответствующая принципам рыночной экономики, непременно должна трансформироваться в важнейший источник инвестиционных ресурсов. Увеличение на рынке кредитования доли финансовых посредников позволит увеличить инвестиции в реальный сектор, что, в свою очередь, будет способствовать экономическому росту и укреплению российской экономики в целом. Однако, в настоящее время отношения субъетов «банк - предприятия» носят узкоприкладной характер: они сводятся к процедуре осуществления отдельных видов банковских услуг на договорной основе. Стратегически важной задачей в настоящее время является модернизация и технологическое обновление всей производственной сферы. На наш взгляд, позитивный пример активного участия государства в развитии автомобильной промышленности и в реализации программы льготного автокредитования, в последние годы усилил интерес банков к данному сектору экономики . Кроме того, системный кризис способствовал необходимости государственной поддержки автомобильной промышленности . (См. Приложение 5). Положительным проявлением освоения этой ниши рынка станет открытие банками административных пунктов в автосалонах, которые сотрудничают со всеми автоконцернами. Банки разрабатывают новые продукты автокредитования; используют рефинансирование; предоставляют заемщикам понизить свой ежемесячный платеж или изменить срок кредитования. Перспективным направлением будет реализация автомобилей с использованием лизинга, а также через партнерские союзы банков, страховых компаний и автодилеров. В последствии это позволяет снизить процентные ставки. Преимуществом от этой формы взаимодействия является получение дополнительного дохода благодаря разделению издержек и рисков, а потребитель при этом получает выгодный пакет услуг. Кроме того, возможное оформление автокредитов через сеть Интернет, что существенно снижает расходы всех участников сделки. На основании заявления, предоставленного через Интернет, на счет клиента перечисляются кредитные средства для приобретения автомобиля.

Очевидно, что дальнейшее развитие форм взаимодействия финансовых посредников в сфере автокредитования полностью зависит от степени развития отечественного автопрома, тенденций развития мирового автомобильного рынка. В России до 2016 года государство планирует удерживать высокие пошлины на ввоз иномарок их комплектующие, с целью содействия развитию их отечественного производства.

Важно развивать инфраструктуру рынка с целью минимизирования затрат. В этом случае, через банки потекут долгосрочные ресурсы. Проблема увеличения капитализации банков и других финансовых посредников может быть решена только через приращение стоимости в реальном секторе экономики.

Из-за ограниченности ресурсов финансовых посредников, для дальнейшего развития экономики региона необходимо определение приоритетных отраслей кредитования. В первую очередь,это те, от которых может быть получена быстрая отдача и максимальная прибыль. Целесообразно выделение отраслей производства, имеющих преимущественные позиции по привлечению кредитных ресурсов для дальнейшего развития. Признак ранжирования отраслей по степени привлекательности носит условный характер.