

Банковское дело

УДК 336.71.

ПОДХОДЫ К ОБОСНОВАНИЮ МОТИВОВ ЭКСПАНСИИ ФИНАНСОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ

А. И. ЗВЕРЬКОВ,*кандидат экономических наук,**доцент кафедры**банковского дела и страхования**E-mail: orenbank@bk.ru**Оренбургский государственный университет*

В статье рассмотрены, систематизированы и обобщены основные подходы, обосновывающие мотивы (причины) экспансии финансовых посредников. Выделены основные формы взаимодействия и сотрудничества финансовых посредников, показана их взаимосвязь.

Ключевые слова: финансовая глобализация, либерализация финансовых рынков, финансовые посредники, финансовое посредничество, мотивы, экспансия, формы взаимодействия, формы сотрудничества финансовых посредников.

Конец XX в. ознаменовался началом нового общемирового этапа развития экономики – финансовым капитализмом. В развитых странах возникли такие новые явления, как финансовая глобализация, либерализация финансовых рынков, тенденции к существенному расширению финансовых потоков, а также «финансиализированный» капитализм, основными чертами которого стали:

- огромный рост совокупной стоимости мировых финансовых активов (как следствие мультипликации финансовых инструментов из-за применения секьюритизации и деривативов);
- разделение реальной экономики и финансовой сферы, сопровождаемое неконтролируемым ростом фиктивного финансового богатства;
- значительное увеличение нормы прибыли финансовых институтов и их способности

выплачивать крупные бонусы за рост капиталистической ренты.

Как отмечает Л.К. Брессер-Перейра, в русле финансиализации произошли существенные сдвиги на финансовых рынках, прежде всего это касается усиления связи кредита с оборотом ценных бумаг, осуществляемым финансовыми инвесторами (пенсионными фондами, хедж-фондами, взаимными фондами на внебиржевых рынках). Использование сложных финансовых инноваций в сочетании с гигантским ростом кредита в форме секьюритизации и вызванное ими возрастание риска привели к общему нарушению функционирования финансовой системы [2].

В этих условиях банки начали поиск новых источников прибыли, новых сфер приложения капитала, развернули внутрисекторную и межсекторную экспансию на рынки других финансовых посредников. Финансовые посредники ответили тем же, в результате чего можно наблюдать постоянный процесс передела рынка. Происходит постоянный поиск ответов на вопросы: как в этих условиях выживают банки, что является побудительным мотивом расширения их деятельности, как финансовые посредники ищут и находят компромиссы?

Общемировой тенденцией становится снижение доли коммерческих банков в финансовом посредничестве и показателей их прибыльности. Доля коммерческих банков в совокупных активах

всех финансовых институтов сократилась примерно с 50 % в 1950-х гг., до менее 30 % в 1990-х гг. [2].

В своем исследовании Н. А. Раннева указывает на продолжение усиления тенденции падения роли банков в финансовом посредничестве, что подтверждает зарождающаяся система финансовых посредников, в которой банки теряют значительную долю кредитного рынка, уступая ее другим финансовым посредникам. Так, только в США на долю традиционных финансовых институтов – банков и сберегательных учреждений – приходится всего около 15 % общего объема кредита, привлеченного нефинансовым сектором экономики, в то время как три десятилетия назад этот показатель был почти в 2 раза больше – около 30 %. В такой системе изменилась сама модель кредитного процесса: из модели «выдавать кредиты и держать на балансе банков» она превратилась в модель «инициировать кредиты и секьюритизировать», передавая другим институтам и инвесторам право финансировать первоначальные кредиты [20, с. 146].

Снижение роли банков в финансовом посредничестве связано во многом с сильной конкуренцией со стороны других финансовых посредников и новых инструментов финансового рынка. В то же время, как справедливо указывает коллектив исследователей под руководством Э. В. Кириченко, не стоит принижать роли банков, ведь благодаря секьюритизации банки все равно остались центральным звеном процесса кредитования, во-первых, сохранив за собой роль originаторов кредитов, во-вторых, влияя на кредитные потоки косвенно (как создатели и спонсоры специальных инвестиционных компаний, чья деятельность направлена на покупку банковских кредитов и ценных бумаг, обеспеченных этими кредитами). Важнейшая особенность феномена секьюритизации (а в дальнейшем и структурированного финансирования) – это способность возвращать денежные потоки, направленные банками в экономику, обратно в банковскую сферу [20, с. 148].

В новых условиях банки (как финансовые посредники) ищут и выстраивают новые подходы к клиентам. Банки, стремясь удержать клиента, имеющего потребности в разных банковских и финансовых услугах, вступают в партнерские и деловые отношения с другими финансовыми посредниками. В свою очередь финансовый посредник устанавливает длительные партнерские отношения с банком, благодаря чему может использовать банк

для удовлетворения финансовых потребностей своих клиентов.

Таким образом, банки конкурируют за бизнес-клиентов, а клиенты ищут подходящие банки. На практике клиенты не вступают в постоянные партнерские отношения и строго не привязаны к условиям контракта с одним банком.

Исследование этапов развития экономики позволяет автору систематизировать и обобщить основные подходы и формы взаимодействия, обосновывающие мотивы экспансии финансовых посредников (см. рисунок).

Рассмотрим более подробно основные подходы обоснования мотивов (причин) экспансии финансовых посредников

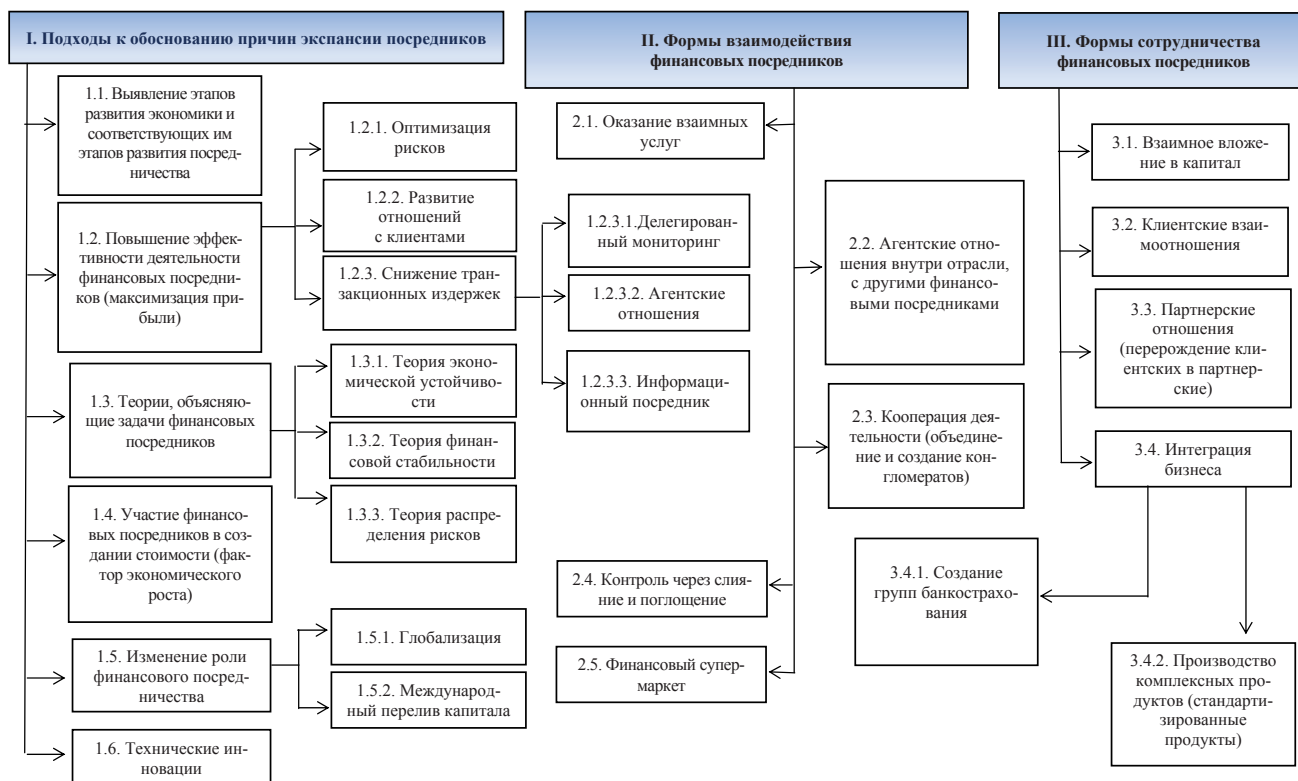
Первый подход – выделение этапов развития экономики позволяет выявить ступени появления и деятельности финансовых посредников.

Исследование данного подхода позволяет:

1) получить ответ на вопрос о причинах появления и существования финансовых посредников (прежде всего, банков);

2) выявить экономическую роль финансовых посредников и предложить учитывать (для обоснования процессов экспансии) процессы непрерывности кругооборота капитала, выравнивания нормы прибыли, концентрации и централизации, регулирования экономики через механизм трансмиссии, перемещения меновой стоимости и др.

Выделение этапов развития экономики и соответствующих им этапов развития финансового посредничества согласовывается с изменениями в развитии направлений экспансии финансовых посредников. Так, в межсекторной экспансии происходит активизация финансового посредничества на рынке капитала, усиливается взаимодействие банков между собой и с другими институтами, расширяется круг межбанковских связей посредством заключения прямых или опосредованных корреспондентских соглашений между банками. В продуктовой экспансии возникают также отношения рефинансирования требований и обязательств, а также осуществляется передача функций по управлению процентным риском от розничных банков к оптовым [16, с. 139]. Эти преобразования в направлениях экспансии финансовых посредников ведут к созданию предпосылок формирования централизованной (национальной или мировой) системы финансового посредничества на базе разрозненных, локальных банковских систем, которые меняют структуру территориальной экспансии.



Основные подходы, формы взаимодействия и сотрудничества финансовых посредников, обосновывающие мотивы экспансии

В обобщенном виде этапы развития экономики и соответствующие им этапы появления и деятельности финансовых посредников представлены в таблице.

Таким образом, увязывание основных этапов развития экономики с этапами возникновения и развития финансового посредничества позволяет понять мотивы экспансии финансовых посредников, когда каждому этапу развития экономики соответствуют свои формы экспансии посредничества.

Второй подход – повышение эффективности деятельности финансовых посредников (максимизация прибыли) через увеличение доходности, распределение (оптимизацию) рисков, снижение транзакционных издержек, развитие отношений с клиентами.

Выделение повышения эффективности деятельности финансовых посредников (как мотива (причины) экспансии) можно обосновать целеполаганием финансовых посредников, которое заключалось в максимизации прибыли. Если реальный сектор предъявляет повышенный спрос на продукты и услуги финансовых посредников, то они будут стремиться его удовлетворить, даже если регули-

рующими органами проводится сдерживающая политика¹.

Как отмечает И. А. Розинский, целью любой частной фирмы, в том числе банковской, действующей в рыночных условиях, является извлечение прибыли. Если фирма преследует какие-либо иные цели, вступающие в противоречие с названной главной целью, ее деятельность неизбежно отклоняется от критериев оптимальности, существующих на микроуровне [7, с. 54].

В современных условиях сокращение объемов традиционных операций заставляет финансовых посредников осваивать новые виды деятельности. С одной стороны, это может принести пользу, позволяя им развиваться и находиться в хорошем состоянии (так, в последние годы прибыльность банков была высокой в основном благодаря нетрадиционной

¹ К. Маркс приводит интересную ссылку: «Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы» (Т. J. Dunning. Trade's Unions and Strikes) [12].

**Основные этапы развития экономики и соответствующие им формы,
направления экспансии посредников**

Показатель	Экономика товарного обращения (до XVII в.)	Экономика «по-капиталистически» (XVII в. – первая половина XX в.)	Финансовая экономика (вторая половина XX в. – начало XXI в.)
Основополагающие формы движения стоимости	Осуществление процессов обмена товарами и услугами напрямую между производителями	Авансирование	Перераспределение
Виды посредников	Первые индивидуальные посредники (ростовщики, менялы, золотых дел мастера)	Капиталистический тип банков, появление и развитие небанковских посредников	Финансовые посредники (банки, страховые компании, пенсионные и паевые фонды, финансовые компании и др.)
Направления посредничества	Этапы сбережения и инвестирования неразрывны, поскольку сбережения принимали форму реальных активов	Нацелены на создание новой стоимости через реальное, вероятное и будущее авансирование	Регулирование экономики, создание трансмиссионного механизма
Формы изменения продуктов посредничества	Происходит обособление денежного капитала, которое вызывает потребность в посредниках, осуществляющих посредничество в вопросах хранения, обмена и перемещения денег	Классические банковские продукты трансформируются в неоклассические, комиссионные доходы вытесняются процентными, а обменный и депозитный бизнес уступает место процентному. Появляются рынки среднесрочных и долгосрочных кредитов, фондовый рынок и их производные сегменты	Происходит фиктивизация реального капитала (посредством выпуска производных бумаг), а также экономики в целом (всех ее элементов и происходящих в ней процессов, в особенности стоимостных)
Направления экспансии	Индивидуальные посредники, функции которых в большей степени сводились к организации обращения денег, сформировали базу для развития каналов финансирования и возникновения посреднической деятельности на рынке денег и капитала, расширив территориальные границы обмена, сократив спрос на монеты, создав условия к концентрации денежных средств, обеспечив удобство и портативность движения денег	Происходят эволюционные изменения, обусловленные возросшим кругом потребностей заемщика, ограниченностью ресурсов и ростом рисков (это приводит к форме территориальной (географической) экспансии, т. е. к заключению союзов и соглашений, возникновению сети филиалов или корреспондентских связей с другими банками, а также к непосредственному слиянию отдельных мелких банков	Появление новых форм экспансии, базирующихся на глобальных явлениях и заключающихся: в контроле за деньгами и их потоками (глобальный монетаризм); в кредите (на особого рода кредите); в контроле за фиктивным капиталом (рынком ценных бумаг); в глобальной ренте (особого рода рента)
Формы экспансии	Посредники, не имея прав распоряжаться доверенными им вкладами, а лишь обязываясь их хранить в неприкосновенности, не имели потенциальных мотивов для расширения своей деятельности в других регионах	Появление предпосылок территориальной экспансии, привлечение и размещение капитала посредством крупных займов или фондовых ценных бумаг приводят к усилению взаимодействия с другими финансовыми посредниками, а также к межсекторной экспансии	В межсекторной экспансии происходит активизация финансового посредничества на рынке капитала, усиливается взаимодействие банков между собой и с другими институтами, расширяется круг межбанковских связей посредством заключения прямых или опосредованных корреспондентских соглашений. В продуктовой экспансии возникают отношения рефинансирования требований и обязательств, а также осуществляется передача функций по управлению процентным риском от розничных банков к оптовым

внебалансовой деятельности, сыгравшей важную роль в восстановлении их способности получать прибыль), с другой стороны, существует опасность, что новые направления деятельности посредников приведут к чрезмерным рискам.

Эту ситуацию хорошо описывает Ф. Мишкин, показывая, что для того чтобы выжить и сохранить адекватный уровень прибыли, у многих банков два пути.

Во-первых, это поддерживать традиционную кредитную деятельность, осваивая новые рискованные сферы кредитования [13, с. 307].

Во-вторых, перед банками открылась возможность заняться новыми прибыльными внебалансовыми операциями. Американские банки пошли по этому пути, удвоив свои внебалансовые и непроцентные доходы. Однако такая стратегия поведения вызвала опасения, что банки, занимаясь нетрадиционными видами деятельности, подвергаются чрезмерному риску.

Принимая на себя те или иные риски, посредники исходят из предпосылки, что на современном этапе риски существенно различаются между собой по структуре активов и уровню рентабельности. Так, Ж. -Б. Беллон и О. Пастре в своем исследовании специфики банков отмечают, что немецкие банки, независимо от проводимой ими стратегии, имеют низкую рентабельность (у самых крупных из них она не превышает 10%), тогда как соответствующий показатель у некоторых ведущих английских банков приближается к 30%. Различна также доходность разных типов банковской деятельности (рентабельность розничных операций ведущих европейских банков на рынках «своих» стран составляет 15–25%) [1, с. 16].

На местных (национальных или региональных) рынках конкурентные позиции посредников различаются не так сильно, как на глобальном рынке. Однако в последнее время положение начинает меняться и здесь, особенно в связи с приходом на банковский рынок различных небанковских учреждений, специализирующихся на сбыте банковских продуктов. Что касается самих банков, то квинтэссенцией их деятельности уже невозможно считать привлечение вкладов и выдачу кредитов. Сегодня банк может быть определен как «институт, сочетающий различные виды финансовой деятельности, имеющий все более дифференцированные формы организации и присутствующий на все более сегментированных рынках. Современный банк – это

сложный организм, главной функцией которого становится принятие рисков, и конкурентоспособность которого зависит от внутренней эффективности и способности противостоять внешней (международной) конкуренции [1, с. 16].

Исследователь Ф. Мишкин указывает, что финансовые посредники, принимая риски, распределяют их: они создают и продают активы с удовлетворительными характеристиками по степени риска, затем используют полученные средства для покупки других, более рискованных активов. Низкие операционные издержки позволяют финансовым посредникам распределять риск инвестора с небольшими затратами, давая финансовым учреждениям возможность получать прибыль за счет разности между отдачей от рискованных активов и платежами по проданным долговым обязательствам.

Расширяя свою деятельность, посредники, распределяя риски, преобразовывают активы таким образом, что рискованные активы превращаются в более надежные для инвесторов. Финансовые посредники также распределяют риск, помогая индивидуальным вкладчикам использовать возможности диверсификации и, следовательно, уменьшить риск. Диверсификация означает инвестирование в набор (портфель) активов с разными характеристиками по степени риска (в результате, риск от вложения в портфель активов ниже, чем для одного актива). Низкие операционные издержки позволяют финансовым посредникам делать это путем объединения набора активов в новый актив с последующей его продажей [13, с. 69].

При исследовании тенденций расширения деятельности посредников важно понять и предугадать то, каким путем развития им следовать и в каком направлении. Как будут учитываться современные тенденции рисков при использовании современного долгосрочного инструментария управления активами и пассивами?

В современных условиях количество проблем в области рисков нарастает и требует профессионального подхода и решения. Банки, принимающие и распределяющие риски, должны стремиться к их снижению, к выработке новых подходов, к сотрудничеству с другими финансовыми посредниками («перекладывая» их на страховые компании и т. п.).

Повышения эффективности деятельности финансовые посредники могут добиться только через развитие способности разбираться в делах клиента. Оказание клиенту различных услуг отра-

жает высокую степень удовлетворенности клиента, кульминация которой – верность клиента банку. В свою очередь верность клиента – это свидетельство подлинно партнерских отношений, а не только контактов [4, с. 237].

На Западе важнейшим активом каждого посредника становятся клиенты. В принципе, каждого клиента следует приветствовать, если есть возможность обслуживать его соответствующим образом в правильно подобранном сегменте. Число контактов с клиентами мало говорит об эффективности этих контактов. Решающий показатель – осмысление состояния дел клиента, а не количество контактов [4, с. 237].

Важность развития отношений с клиентами в деятельности посредников отмечают Ж. -Б. Беллон и О. Пастре, указывая, что уже почти 250 лет банки живут за счет доверия вкладчиков, что позволяет банкам осуществлять все более разнообразные и рискованные виды деятельности, которые далеко не всегда обеспечиваются гарантиями на случай банкротства. Эти виды деятельности банков, выходящие за пределы их традиционных функций, и их сочетание значительно варьируются по странам [1, с. 15].

Исследователь Х. -У. Дёриг очень точно отмечает, что в современных условиях вместо управления на основе обычных взаимоотношений с клиентами выступает управление на основе партнерства: «Прекращайте только продавать, начинайте действовать как партнеры». Верность клиентов и партнерские отношения означают выполнение ожиданий клиента. Если клиент действительно удовлетворен, следствием станет его лояльность, высокая значимость услуги, высокий и более стабильный доход, определенный предел допустимости ошибок, в целом меньшие потери на кредитах и наиболее эффективная реклама «из уст в уста». Такая ситуация выигрышна для обоих партнеров» [4, с. 237].

Таким образом, решение задачи получения прибыли ведет к необходимости повышения эффективности деятельности финансовых посредников, к появлению разных форм взаимодействия внутри отрасли, когда посредники объединяются между собой через продукты, межотраслевые перемещения и взаимодействия и т. д. Повышение эффективности деятельности финансовых посредников становится мотивом экспансии. В основу этих процессов закладываются цели улучшения взаимодействия с клиентами, оптимизация рисков и транзакционных

издержек (появляются теории транзакционных издержек, которые накладываются на теории финансового посредничества).

Банки как финансовые посредники рассматриваются своими клиентами как агенты, которым инвесторы/вкладчики делегируют полномочия по сбору и анализу информации о кредитах, о вкладах, ценных бумагах, их стоимости, финансовом положении заемщика и т. п. [3, с. 31]. Банки, производя активные операции по поручению, имеют высокие транзакционные издержки при совершении сделок. Банки стремятся к уменьшению транзакционных затрат, например, связанных с поиском заемщиков, контрагентов по сделкам с ценными бумагами, с контролем за выполнением обязательств эмитента, что стимулирует предложение услуг других финансовых посредников, в частности страховщиков. Банки (как покупатели, как брокерские компании, а также как продавцы на финансовом рынке) обладают различной степенью осведомленности о предмете сделки, что порождает конфликт интересов. В условиях асимметрии информации поставщик, обладающий лучшей информацией, стремится снизить качество поставляемых товаров и услуг.

Финансовое посредничество дает большой простор для оппортунистического поведения из-за асимметрии информации. На эту особенность указывают И. Г. Горловская, Я. В. Марченко, что с точки зрения теории услуги финансовых посредников вызвано потребностями услугополучателей уменьшить свои транзакционные издержки и решить проблему асимметрии информации. Величина транзакционных издержек, к которым относятся издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению, определяется:

- специфическим характером активов, являющихся предметом сделки (издержки измерения, защиты прав);
- неопределенностью, в условиях которой находятся участники сделки (издержки поиска информации, оппортунистического поведения);
- регулярностью заключения сделок (издержки ведения переговоров) [3, с. 29].

Следует подчеркнуть, что проблемы контроля и побудительных стимулов не устраняются теорией фирмы. Деятельность любого финансового посредника представляет собой совокупность контрактов между принципалами и агентами.

Деятельность современных финансовых посредников принимает характер делегированного мониторинга (агенты многих инвесторов (вкладчиков) передают посредникам свои средства для кредитования предпринимателей и делегируют им полномочия по дорогостоящему мониторингу кредитных контрактов). Как отмечает А. В. Канаев, такая деятельность посредников по делегированному мониторингу имеет существенные преимущества для кредиторов, поскольку в противном случае они были бы вынуждены дублировать свои усилия и затраты на мониторинг или же столкнуться с проблемой «безбилетника», когда каждый кредитор стремится сэкономить ресурсы и переложить ответственность за контроль на другого [8].

На эту же особенность финансовых посредников указывает О. В. Носова, отмечая, что при выполнении банком функции «делегированного мониторинга» факт делегирования порождает противоречия, которые выражаются в проблеме «принципал – агент» и могут выливаться в «издержки делегирования» [14].

Выполнение банком функции «делегированного мониторинга» приводит к тому, что поведение банка (как и любой другой фирмы) может рассматриваться через призму отношений «принципал – агент», поскольку его деятельность представляет собой набор контрактов или соглашений между принципалами и агентами.

Вменяя понятие делегированного мониторинга² в деятельность банков как финансовых посредников, их можно рассматривать в качестве агентов многих инвесторов (вкладчиков)³ как региона-реципиента, так и принимающего региона, инвесторы (вкладчики, сберегатели) которых передают посредникам свои средства для кредитования предпринимателей не только своего региона, вследствие чего также делегируют им полномочия по дорогостоящему мониторингу кредитных контрактов за пределами своего региона. Такая деятельность посредников по делегированному мониторингу имеет существенные преимущества для кредиторов региона-реципиента, поскольку в противном случае они были бы вынуждены увеличивать свои усилия и затраты

на мониторинг, так как ни один из кредиторов не будет заниматься мониторингом в других регионах. Поэтому кредиторам региона-реципиента выгодно обратиться к помощи посредников (многофилиальным банкам), которые достигают значительно-го преимущества в издержках на мониторинг по сравнению с местным посредником (не имеющим выхода за пределы региона). Однако деятельность посредника (многофилиального банка) по мониторингу и кредитованию также порождает проблему стимулирования, но уже касающуюся надежной деятельности самого посредника. Данная проблема является типичной агентской проблемой, связанной с ситуацией морального риска [8].

Финансовый посредник способен эффективно проводить отбор и мониторинг благодаря экономии на транзакционных издержках.

Во-первых, накопленные опыт, кадры и технологии позволяют производить отбор и мониторинг клиентов с меньшими издержками.

Во-вторых, установление долгосрочных, близких и доверительных отношений финансового посредника с клиентом позволяет значительно сэкономить на сборе информации в будущем. Как справедливо отмечает Х.-У. Дёриг, «каждый хороший банк живет за счет доверия» [4, с. 132].

Транзакционные издержки, по сути, оказывают на экспансию финансовых посредников одно из определяющих воздействий. Если у финансовых посредников величина транзакционных издержек происходит за счет роста неэффективности внешних контрактов (например, при экстенсивном территориальном расширении деятельности относительно крупных посредников), то это ограничивает сферу деятельности посредников на рынке и определяет существование проблемы дорогостоящих внешних соглашений в условиях асимметрии информации и оппортунистического поведения инорегиональных контрагентов, которая снимается развитием внутренних контрактов. Чем выше транзакционные издержки, т. е. издержки использования рыночных контрактов для банка, тем больше вероятность того, что он предпочтет внутренние контракты [11].

Однако экспансия финансового посредника в свою очередь вызывает рост издержек контроля (внутренних издержек), поскольку теряется непосредственная связь между трудом и его результатом. По мере увеличения размера финансового посредника издержки контроля становятся чрезмерными, ограничивая его дальнейший рост и определяя

² В его основе лежит минимизация издержек производства информации (к примеру, издержек на мониторинг заемщика, расположенного как в регионе, так и за пределами региона), необходимой для решения проблемы стимулирования поведения заемщика (посредника) в интересах кредитора

³ На основе исследования А. В. Канаева [8].

необходимость замены внутренних контрактов с издержками контроля на внешние контракты с транзакционными издержками [11].

Таким образом, в рамках теории фирмы финансовый посредник (фирма) как обособленный субъект экономической деятельности существует между двумя видами издержек: транзакционными, определяющими нижнюю границу экспансии фирмы, ее минимальный размер, и издержками контроля, определяющими верхнюю границу экспансии фирмы, ее максимальный размер.

На современном этапе развития экономики возрастает роль и значение финансовых посредников, и в частности банков, как поставщиков информации. Они собирают, производят, хранят и распределяют большие объемы информации, важной как для них самих, так и для клиентов. Осуществляя коммерческое кредитование (ссушая деньги предпринимателям), банки собирают, хранят и анализируют данные о состоянии финансов, рынков и отраслей [11].

Обоснование данного мотива расширения деятельности посредников можно найти у Дж. Синки-мла., который указывает, что если в прошлом банки рассматривались исключительно как посредники в процессе распределения финансовых ресурсов, то современная экономика считает их предприятиями, занятыми генерированием информации и обеспечением сделок... Банковское дело в том виде, как оно представлено в деятельности крупнейших финансовых компаний, выходит за рамки привычного финансирования кредитов за счет депозитов. Суть работы современного банка гораздо точнее может быть представлена через образ предприятия, участвующего как в информационном процессе, так и в процессе заключения самых разных сделок (банковское обслуживание инвестиций, финансирование корпораций, страхование, трастовое и пенсионное обслуживание) [21, с. 25].

Если рассматривать банки как информационных посредников, то они в основу своей деятельности априори закладывают деятельность по сбору и продаже точной информации об определенных классах активов, о потенциальных кредиторах (для кредиторов), об инвесторах. Такая деятельность банков существенно расширяет рамки финансирования и способствует развитию финансового рынка. И здесь возможно рассмотрение мотива поиска информации для своих клиентов не только в своем регионе, но и в регионах, представляющих интерес для бизнеса клиентов.

Естественно, банки как посредники не ограничиваются информационной деятельностью, а используют свою специализированную информацию для самостоятельного приобретения активов.

Финансовые посредники возникают и расширяют свою деятельность там, где они рентабельно могут совместно производить информацию и другие ценные для инвесторов продукты и услуги. Банки и страховые организации (и другие финансовые посредники) вынуждены существовать вместе (банки оказывают транзакционные услуги и осуществляют продажу страховых полисов, а страховые компании становятся важными производителями информации и активно вовлекаются в финансирование инвестиционных процессов и т. п.) [8].

Третий подход – выдвижение теорий и подходов, обосновывающих мотивы расширения деятельности банков. Этот подход ранее уже был подробно рассмотрен автором [6].

Четвертый подход – участие финансовых посредников в создании стоимости (как фактор экономического роста).

Обоснование участия финансовых посредников в создании стоимости занимает умы ученых и практиков уже несколько веков. Начиная с работ английского экономиста У. Бейджхота считалось, что развитие финансового рынка имеет значение для роста экономики в целом, а ссудный капитал способствует расширенному воспроизводству. «Он остается в банках невостребованным до тех пор, пока какая-нибудь отрасль вдруг не станет очень прибыльной. Тогда ссудный капитал направляется на ее развитие, но процветающими становятся и другие отрасли, связанные с ней технологически или иным образом. В результате, они также получают больший объем капитала. По цепочке этот процесс передается по всей хозяйственной системе» [19, с. 43].

В последующем вопросы взаимоотношения между производством и финансовым посредничеством рассматривались в рамках общего анализа Й. Шумпетера, который рассматривал финансовое посредничество как фактор «созидательного разрушения», т. е. фактор экономического развития. Позднее это взаимоотношение рассматривалось в разных контекстах, затрагивая ту или иную сферу экономических исследований [10].

В дальнейшем финансовые посредники рассматривались как факторы экономического роста, стимулирующие развитие. Появилось мнение, что с их помощью можно стимулировать формиро-

вание экономики, участвовать в создании новой стоимости.

В литературе, посвященной такого рода проблемам, обычно выделяют два основных направления.

Во-первых, это неоклассический подход, использующий производственную функцию и разделяющий составляющие роста в соответствии с элементами производственной функции (капитал, труд, общеклассовая производительность и другие элементы в зависимости от предпосылок, сделанных относительно производственной функции).

Во-вторых, это политэкономия роста, где предполагается зависимость экономического роста от ряда политических и институциональных переменных. Совмещение этих двух направлений позволяет перейти к другой интерпретации роста и выделить так называемые каналы экономического роста [10].

Исходя из данных предпосылок можно рассматривать вопросы о том, является ли финансовое посредничество фактором экономического роста, на какие сферы реального сектора оказывает значимое воздействие финансовые посредники, как характеризуются финансовые посредники (направления их развития).

Исследователь Д. Крук предлагает эффективность и результативность различных типов финансовых систем рассматривать с точки зрения экономического роста и развития. Зачастую данный тип исследований концентрируется на узких аспектах взаимосвязи финансовой системы и экономической динамики, которые заключаются в сравнении эффективности воздействия различных типов финансовых систем на заданный экономический показатель, в воздействии финансовой системы на структуру механизма монетарной трансмиссии, в изучении свойств финансовой системы как индикатора экономической рецессии и др. [10].

Однако современная теория в качестве основных предусловий развития финансового посредничества уже рассматривает их способность создавать стоимость, а также рассматривает финансовый сектор как важный фактор экономического роста. В качестве основной функции финансового посредничества современной теорией рассматриваются обеспечение трансакций в экономике, мобилизация сбережений, размещение ресурсов, диверсификация риска и корпоративный контроль. В качестве основного канала воздействия финансового посред-

ничества на экономику теорией рассматриваются: увеличение обращаемости финансовых средств; накопление капитала для инвестирования; увеличение ликвидности активов фирм; увеличение эффективности инвестиций, инноваций (в том числе управленческих); улучшение распределения ресурсов; сокращение рисков [18, с. 89].

В современной экономике финансовая экономика базируется на производстве реальной стоимости, которая возникает в хозяйстве вместе с благом, производимым и вовлекаемым в экономический (товарный) оборот или просто вовлекаемым в этот оборот. Как отмечает Ю.М. Осипов, производство реальной стоимости есть одновременно и ее вменение (как объективное, так и субъективное). Фактическая стоимость, выраженная в товарах (ценах), деньгах и капиталах, – это следствие одновременно и производства, и вменения. То и другое, т.е. производство и вменение, сопровождаются и определяются распределением и перераспределением стоимости. Последняя имеет возможность не только производиться и вменяться (не только при этом распределяться и перераспределяться в соответствии с потребностями реального производства и вменения), но и существовать самостоятельно уже в своих интересах [22].

Современные ученые предлагают рассматривать финансовых посредников с точки зрения институтов, создающих спрос и предложение на «финансовые продукты». С этой точки зрения финансовые посредники являются не только посредниками между домашними хозяйствами и экономическими агентами (посредники мобилизуют сбережения, способствуют размещению ресурсов, диверсифицируют риски и усиливают корпоративный контроль), но и создают и предлагают на рынке финансовые продукты (товары), которые востребованы со стороны участников рынка. Уже сами финансовые институты выступают в роли производителей и потребителей различных финансовых продуктов (Э. М. Сандоян [18] предлагает называть их институциональными участниками финансового рынка).

Пятый подход – изменение роли финансовых посредников под влиянием глобализации и международного перелива капитала.

С отменой большинства ограничений и многих требований узкой специализации финансовых посредников появились широкие возможности для диверсификации и глобализации их деятельности.

Особо важную роль в усилении экспансии финансового посредничества начинает играть процесс глобализации, у которой нет однозначного определения. Как отмечает Х. -У. Дериг, финансовая глобализация означает повсеместное сближение, сходство и, наконец, идентичность цены и качества одного и того же финансового продукта в один и тот же момент времени без учета локальных затрат и прочих местных обстоятельств [4, с. 84].

Исследователь Д. С. Осипов предлагает рассматривать глобализацию как высшую стадию интернационализации, на которой государства интегрируются в структуру, близкую к единой экономической системе, а мировое сообщество осознает необходимость управления этим процессом. Конкретными проявлениями глобализации стали:

- развитие транснационального капитала;
- формирование мирового финансового рынка;
- образование региональных экономических объединений, глобальных производственных структур и всех видов мировых рынков.

Наиболее ярко процесс глобализации проявился и дальше всего продвинулся в финансовой сфере. Финансовая глобализация – это стремление отдельных независимых национальных и региональных рынков к созданию единого связанного и взаимозависимого рынка капиталов [22]. Финансовая глобализация предопределяет углубление финансовых связей стран, либерализацию цен и инвестиционных потоков, резкое увеличение числа и роли финансовых институтов, создание глобальных транснациональных финансовых групп. Об этом свидетельствуют:

- высокая степень концентрации финансовых ресурсов на макро- (бюджетные системы стран и международных финансовых организаций) и микроэкономическом уровне (финансы корпораций и банков);
- высокая степень мобильности и взаимосвязи финансовых рынков на базе новейших информационных технологий;
- многообразие финансовых инструментов финансовой политики и высокая степень их динамики [22].

Как отмечает Дж. Синки-мл., до последнего времени банки описывались в разрезе предоставляемых продуктов и географического местоположения. Понятие «локальные рынки» было осмысленным и значимым. Какой смысл следует вкладывать в этот термин сегодня, в эпоху глобализации, банкоматов,

банковского обслуживания на дому? Западные экономисты считают, что банковская структура постепенно превращается в олигополию, где на каждом отдельно взятом географическом рынке (от города до округа, штата, региона и всей страны) доминируют четыре–пять организаций... Поле деятельности банков стремительно сокращается: измерить его достаточно сложно, однако, по приблизительным подсчетам, оно составляет всего 25 % рынка финансовых услуг» [21, с. 90].

Необходимо учитывать, что дальнейшими серьезными предпосылками и движущими силами глобализации финансовых посредников будут служить такие «факторы, как свободное движение капитала, конкуренция, философия экономики, потоки институционального и частного капитала, оппортунизм в инвестировании и реализуемость все большего числа финансовых продуктов» [4, с. 84].

Шестой подход – значительные изменения в деятельности финансовых посредников вызывают технические новации.

В западной экономической литературе изменения, происходящие в сфере финансов, объясняются преимущественно огромными достижениями в технике, информатике и средствах коммуникации. Моментальная связь открывает широкий выбор и позволяет стремительно производить всевозможные операции. Бесспорно, значение этого фактора огромно. Технические возможности финансовых посредников, для которых своевременная, уникальная информация часто является основой успеха, расширились неимоверно. Исследователь Ф. Мишкин указывает на то, что развитие компьютерных и телекоммуникационных технологий кардинально изменило условия предложения, что способствовало финансовым инновациям. Информационные технологии (ИТ) привели к двум основным последствиям:

во-первых, снизили стоимость проведения финансовых операций, что позволило финансовым учреждениям предложить своим клиентам новые финансовые продукты и получить от этого прибыль;

во-вторых, позволили упростить получение информации инвесторами, что способствовало расширению выпуска корпоративных ценных бумаг. Бурное развитие информационных технологий вызвало появление новых финансовых продуктов и услуг [13, с. 297].

Информационные технологии все больше становятся условием и определяющим фактором

работы современного банка. Тот, кто благодаря ИТ обладает «финансовым профилем клиента» и осуществляет контроль за его изменениями, получает быстрый доступ к данным, касающимся поведения клиентов, их структурирования, статистики, отраслей и рынков. Современные ИТ и правильное сегментирование позволяют «слушать пульс» клиентов и рынков самых различных социально-экономических профилей [4, с. 29].

На особенность значения инноваций указывает П. С. Лемешенко, отмечая, что информация в настоящее время эквивалентна деньгам, а деньги – синтетической информации, поскольку собственно банки (как хранилища универсального общественного богатства) срослись с банками данных. Такое сращивание оказалось возможным благодаря новой информационной функции денег, которую они стали выполнять, переходя от этапа бумажных денег и записи на счетах в банках к электронному виду [22].

Финансовые посредники сталкиваются с быстрыми техническими инновациями в повседневной деятельности. Как отмечает Е. А. Кашеева, процесс отмирания определенных банковских профессий, сокращение занятого персонала и числа филиалов идут параллельно внедрению новаций. Электронные технологии и электронные платежные системы начинают вытеснять многие дебетовые и кредитовые операции банка [9].

Однако потребность в посредничестве сохраняется, и роль посредников меняется, но не исчезает вовсе. Инновации в финансовой сфере и конкуренция среди различных видов финансовых институтов приводят к тому, что в современных условиях становится все сложнее и сложнее провести грань между финансовыми институтами на основе того, какие услуги они предлагают [5; 9; 17].

Информационные технологии ведут к глобализации, они делают экономические процессы прозрачными, вовлекая в них все новых агентов. Особенности инноваций в сфере ИТ включают: быстрое возникновение новых технологий и столь же быстрое их старение; значительные издержки; слабую защищенность авторских прав; возможность свободного тиражирования и применения. Банковская сфера не остается в стороне от данных глобальных перемен в мировой экономике. Более того, банки вынуждены приспосабливаться к нуждам клиентов, особенностям их бизнеса и образа жизни, которые стремительно меняются под влиянием все тех же ИТ [15].

Информационные технологии и производство услуг в большинстве случаев концентрируются на продукте и меньше – на клиентах или сегментах клиентского контингента. Финансовые посредники достигли «высот» в определении затрат и прибыльности продукта. Однако при растущей ориентации на клиента, столь необходимой в будущем, гораздо важнее становится знание затрат клиентов и их прибыли.

Современные аналитики указывают на то, что инновации, внедряемые в банковской системе сегодня, связаны либо с ускорением обслуживания клиента, либо с более дешевой и эффективной дистрибуцией. Клиент не получает качественно нового продукта и либо начинает требовать снижения цены и перестает ценить поставщика услуги, либо настаивает на более индивидуальном решении, которое будет основано на его ценностях. Сейчас ему просто предлагается «косметический ремонт», а не инновация, и со временем клиент уйдет [15].

У финансовых посредников конкуренты вырывают клиентов практически из рук, когда современные торговые фирмы и организации, занимающиеся кредитными картами, ориентируются в сегментированных и меняющихся потребительских пристрастиях своих клиентов лучше, чем банки [4, с. 156]. Финансовые посредники уже сейчас по определенным продуктам не могут предоставить специализированных информационных технологий того же качества и столь же быстро, как профессионалы, занимающиеся исключительно этим продуктом. Так, банкам с трудом удастся удерживать позиции на рынке мгновенных платежей и т. п.

Финансовые посредники для инноваций в информационных системах вынуждены оперативно изучать и осваивать опыт создания промышленных аналитических и операционных моделей. Исследователь Х.-У. Дёриг обращает внимание, что значение «рациональной структуры бизнеса» состоит, прежде всего, в переносе аналитических методов и стандартов, используемых в промышленности, на сферу финансовых услуг. Такие модели в финансовой сфере позволяют анализировать направления деятельности, управлять алгоритмом работы и структурировать передачу данных, т. е. компьютеризировать процесс работы.

Подводя предварительные итоги изучения выделенных и рассмотренных автором подходов к обоснованию причин экспансии финансовых посредников в современных условиях, можно отметить отставание

традиционных отечественных моделей развития. Есть основания полагать, что вклад отечественных финансовых посредников в экономику страны существенно уменьшится, более того, сами банки в скором времени начнут исчезать по мере деградации традиционных функций посредничества и платежей перед лицом новых финансовых инструментов и технологий, поскольку они могут предоставляться небанковскими финансовыми институтами [9].

Применение подходов Н. И. Парусимовой позволяет сделать предварительные выводы о том, что отечественной системой финансовых посредников еще не исчерпаны депозитно-кредитные отношения, что до уровня капиталистического банка нашей системе еще далеко, поэтому и мотивами банковской экспансии, которые нам свойственны, являются территориальный и продуктовый мотивы (межсекторная экспансия находится практически в зачаточном состоянии и представлена в основном в форме передела сфер влияния на рынке платежей и образования финансовых конгломератов страховых компаний и банков).

Современное банковское дело в России не вышло за рамки традиционного фондирования кредитов за счет депозитов. В банковской сфере не наблюдается формирование партнерства, возобновляемых отношений с клиентом, практически не реализуются новые модели сбережений и инвестиций, не происходит трансформация отдельных банковских продуктов в комплексные, которые одновременно удовлетворяют целый ряд потребностей клиента в одном месте и с одним менеджером [15].

Пока финансовым посредникам удастся сохранять сильные конкурентные позиции на рынке в предоставлении посреднических услуг. В ближайшее время маловероятно, что финансовые посредники уступят свои позиции и их продукты останутся невостребованными. Однако тенденции финансиализации и глобализации свидетельствуют о необходимости изменения их функций, изменения приоритетов, переосмысления и выработки новых моделей финансового посредничества.

В современных условиях финансовые посредники испытывают жесткое воздействие внешних факторов, что в конечном итоге оборачивается преимуществом в отношении конкурентоспособности на внутреннем рынке. И, наоборот, основой конкурентоспособности на межрегиональном рынке является завоевание сильных позиций на внутреннем региональном рынке. Важно учитывать, что невозможно

превратиться в глобального игрока, не располагая прочными позициями в своем собственном регионе.

Практика расширения деятельности финансовых посредников в условиях глобализации показывает, что местные (региональные, локальные) финансовые посредники, не проявляющие межсекторной и продуктовой активности в экспансии, могут пользоваться лишь немногими благами глобализации. Ограничения расширения деятельности финансовых посредников в условиях глобализации часто порождают будущие проблемы местных (региональных, локальных) финансовых посредников.

Попытки отделиться (закрыться) от процессов глобализации, предъявлять более высокие требования финансовым посредникам из региона-реципиента и низкие требования к своим (региональным) посредникам в будущем приведут к негативным последствиям глобализации. Как отмечает Х.-У. Дёриг, финансовые посредники, не имеющие глобальной ориентации и глобальных амбиций, в будущем, возможно, станут заложниками глобализации. Проблемы глобализации, рост затрат, увеличение комплексности и развитие ИТ приводят к возникновению географически весьма удаленных центров деятельности и принятия решений. Оказание услуг финансовых посредников вне зависимости от расстояния стало обыденным явлением [4].

Для отечественных финансовых посредников, на взгляд автора, представляет существенную угрозу предостережение Х.-У. Дёрига о возможности оказаться в рядах региональной маргинализации. Экспансия приводит к образованию разрыва между теми, кто ориентирован на межсекторный и продуктовый рынок, и теми, кто связан с внутренним рынком [4, с. 102].

Финансовые посредники должны вовлекаться в генерирование информации, в качестве агента своего клиента они должны отслеживать эффективное размещение капитала, осваивать продукты рынка производных долговых и долевого титулов, удовлетворять потребность в гарантийных продуктах и формах перевода рисков на других финансовых посредников, что обусловлено ростом неопределенности и асимметричности информации. Используя выражение Н. И. Парусимовой [15], можно отметить, что финансовые посредники современной России должны осуществить переход от стадии кредиты/депозиты к удовлетворению текущих потребностей клиентов и быть нацелены на участие в создании новой стоимости.

Список литературы

1. Беллон Ж. -Б., Пастре О. Банков больше не существует: размышления о банковской деятельности // Банки: мировой опыт. № 6. 2004. С. 13–16.
2. Брессер-Перейра Л. К. Глобальный финансовый кризис и новый капитализм // Банки: мировой опыт. 2010. № 6. URL: http://www.inion.ru/files/File/banki_mirovoi_opyt_soder_1995-2011.pdf.
3. Горловская И. Г., Марченко Я. В. Коммерческие банки как финансовые и торговые посредники на рынке ценных бумаг // Фундаментальные исследования. 2008. № 12. С. 29–32.
4. Дёриг Ханс-Ульрих. Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века / пер. с нем. М., 1999. 384 с.
5. Зверьков А. И. Малый бизнес: доступность кредитов и банковские инновации // Финансы и кредит. 2012. № 22. С. 7–19.
6. Зверьков А. И. Теоретические подходы расширения банковской деятельности // Вестник ОГУ. 2010. № 13 (119). С. 153–156.
7. Иностранные банки и национальная экономика / И. А. Розинский. М.: Издательство «Экономика». 2009. 384 с.
8. Канаев А. В. Банковская деятельность в свете теории финансового посредничества: традиции и инновации // Вестник СПбГУ. Сер. 5. 2006. Вып. 3-й. С. 113–123. URL: http://old.econ.spbu.ru/files/Pub4a_113-123_1159871489.pdf.
9. Касеева Е. А. Традиционная теория банков и современные тенденции в банковском деле // Вестник СПбГУ. 2006. Сер. 5. Вып. 3-й. С. 101–112. URL: http://www.econ.spbu.ru/profs/kascheeva_ea.
10. Крук Д. Влияние финансовой системы на экономический рост в переходных странах // Эко-вест. 2006. № 5.
11. Крылова Л. В. Функции банков и банковской системы: теоретический аспект и методы количественной оценки // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 7 (49). С. 2–8. URL: <http://www.fin-izdat.ru/journal/fa/detail.php?ID=36430>.
12. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / под ред. Ф. Энгельса. М., Политиздат, 1978. Т. III, кн. III. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. I. I–IV. URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/index.html>.
13. Мишкин Ф. С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. 7-е изд. / пер. с англ. М.: И. Д. Вильмс. 2006. 880 с.
14. Носова О. В. Институциональная роль банка в снижении информационной асимметрии и повышении эффективности рынка финансов. URL: <http://zavantag.com/docs/483/index-11835-1.html?page=22>.
15. Парусимова Н. И. Банковский бизнес России: состояние и перспективы // Вестник ОГУ. 2008. № 9 (91). URL: http://vestnik.osu.ru/2008_9/20.pdf.
16. Парусимова Н. И. Ступени трансформации банковского дела // Вестник ОГУ. 2006. № 1. С. 135–143.
17. Региональные банки в трансформационной экономике: подходы к формированию концепции развития: монография / Т. Н. Зверькова. Оренбург: Изд-во «Агентство «Пресса». 2012. 214 с.
18. Сандоян Э. М. О необходимости пересмотра определения сущности и функций финансового посредничества в современной экономике // Экономика. Финансы. Исследования. 2010. № 2. С. 88–95.
19. Столбов М. И. Финансовый рынок и экономический рост: контуры проблемы. М.: Научная книга. 2008. 201 с.
20. США в поисках ответов на вызовы XXI века (социально-экономический аспект) / под ред. Э. В. Кириченко. М.: ИМЭМО РАН. 2010. 290 с.
21. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл. / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс. 2007. 1018 с.
22. Экономическая теория на пороге XXI века – 4: Финансовая экономика / под ред. Ю. М. Осипова, В. Г. Белолипецкого, Е. С. Зотовой. М.: Юрист. 2001. 704 с. – URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/19160620>.