**РЕФЕРАТ**

Курсовая работа: 30 с., 21 источник, 3 прил.

ФИНАНСОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО, ФИНАНСОВЫЙ ПОСРЕДНИК, ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК, ДЕНЕЖНЫЕ РЕСУРСЫ, КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ, ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ, СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

**Объект исследования —** финансовые посредники и финансовое посредничество.

**Предмет исследования** — финансовые посредники как неотъемлемые участники финансового рынка и экономики в целом.

**Цель работы**: раскрыть сущность понятия финансовые посредники, дать их подробную характеристику и определить значение для современной экономики.

**Методы исследования**: сравнительного анализа, табличный, синтеза, описания, классификации, систематизации.

**Исследования и разработки**: раскрыта сущность понятия финансовые посредники, дана их характеристика, выявлены основные функции и значение.

Автор работы подтверждает, что приведенный в ней материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические, методологические и методические положения к концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение4

1 Роль финансовых посредников на современном финансовом рынке6

1.1 Понятие финансовых посредников и финансового посредничества6

1.2 Основные функции и значение финансовых посредников9

2 Виды финансовых посредников в современной экономике и особенности их деятельности14

2.1 Коммерческие банки как финансовые посредники14

2.2 Инвестиционные фонды и особенности их деятельности15

2.3 Особенности функционирования пенсионных фондов как финансовых посредников 17

2.4 Особенности деятельности страховых компаний, кредитных союзов и доверительных управляющих 18

3 Деятельность финансовых посредников на финансовых рынках зарубежных стран и в Республике Беларусь 21

3.1 Финансовые посредники в США21

3.2 Финансовые посредники в Российской Федерации23

3.3 Особенности функционирования финансовых посредников в Республике Беларусь 24

Заключение27

Список использованных источников29

Приложение А. Результаты работы ПИФов разных типов на протяжении конкретных периодов за 2011 год 31

Приложение Б. Динамика развития системы финансового посредничества в России за период 2005-2010 годы 32

Приложение В.Отдельные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь на 1 января 2011 года 33

**ВВЕДЕНИЕ**

Мы живем в мире, где сегодняшние решения о распре­делении финансовых ресурсов могут иметь последствие далеко выходящие за рамками отдельных поколений и государствен­ных границ. Но имеются ли у современного общества, во-пер­вых, достаточно верные ориентиры и выбор необходимых вари­антов эффективного использования финансовых ресурсов; во-вторых, интересы и стимулы, адресующие их к соответствующим результатам; в-третьих, механизмы, способные организовать и направить движение ресурсов.

Сегодня трудно переоценить роль финансовых посредников для развития современной экономики. Они обеспечивают постоянный приток ресурсов на финансо­вые рынки и, тем самым, функционирование жизненно важной для эконо­мики государства связки между источниками финансовых средств (сбережения частных лиц и организаций) и объектами для инвестирования. Это не означает, что финансовые передники просто собирают свободные ресурсы и размещают их в различных нефинансовых организациях. Их деятельность, описание потоков денежных средств и работы с ними является чрезвычайно сложными процедурами, а их значение для экономики государств довольно велико.

Финансовыми посредниками выступают страховые компании, банки, инвестиционные фонды, другие финансовые институты, которые оказывают услуги всем участникам финансового рынка (предприятиям, государству и населению). Без финансовых посредников в экономике организаций, работать на финансовом рынке практически невозможно.

Причиной появления финансовых посредников на рынке явились недостатки прямого финансирования. Финансовые посредники покупают у заемщика прямые требования и преобразуют их в непрямые, имеющие другие характеристики (срок погашения, номинал), которые и продают затем кредиторы. Процесс такой трансформации носит название финансового посредничества.

Данная курсовая работа призвана дать понятие и раскрыть сущность финансовых посредников, определить их значение для современной экономики. Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующий ряд задач. Во-первых, рассмотреть финансовых посредников как неотъемлемых участников финансового рынка и экономики в целом, определить их основные функции и предоставляемые ими возможности для современных инвесторов. Во-вторых, рассмотреть основные виды финансовых посредников, функционирующих в экономике на современном этапе, выделить особенности деятельности каждого из вида, т.е. особенности деятельности коммерческих банков, инвестиционных фондов, пенсионных фондов, страховых организаций, кредитных союзов и доверительных управляющих. В-третьих, определить особенности деятельности финансовых посредников в Республике Беларусь, а также на примере других стран, таких как США и Российская Федерация.

Объектом исследования данной курсовой работы являются финансовые посредники и финансовое посредничество. Предметом ― финансовые посредники как неотъемлемые участники финансового рынка и экономики в целом.

В данной работе были использованы такие методы исследования как сравнительного анализа, табличный, синтеза, описания, классификации, систематизации.

Для написания данной курсовой работы были использованы книги как белорусских, так и российских авторов. Кроме того были использованы материалы периодической литературы, а также интернет-источники в лице статей и публикаций, в которых немало внимания уделяется проблематике и особееностям данной темы. Наиболее полно понятие , сущность, особенности и основные функции финансовых посредников изложены в книге «Ведение в инвестиции» белорусского автора В.В. Николоевского. Охарактеризовать особенности деятельности финансовых посредников помогла статья «Формы взаимодействия финансовых посредников Росси» российского автора О.Ю. Донецковой.

**1 Роль финансовых посредников на современном финансовом рынке**

**1.1 Понятие финансовых посредников и финансового посредничества**

Финансовый рынок ― это механизм перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками при помощи посредников на основе спроса и предложения на капитал. На практике он представляет собой совокупность кредитных организаций (финансово-кредитных институтов), направляющих поток денежных средств от собственников к заемщикам и обратно. Главная функция этого рынка состоит в трансформации бездействующих денежных средств в ссудный капитал. Процесс аккумулирования и размещения финансовых ресурсов, осуществляемый финансовой системой, непосредственно связан с функционированием финансовых рынков и деятельностью финансовых институтов. Если задачей финансовых институтов является обеспечение наиболее эффективного перемещения средств от собственников к заемщикам, то задача финансовых рынков состоит в организации торговли финансовыми активами и обязательствами между покупателями и продавцами финансовых ресурсов. Покупателями и продавцами на финансовых рынках выступают три группы экономических субъектов: домашние хозяйства; фирмы; государства.

Каждый из указанных субъектов в конкретный период времени может находиться в состоянии сбалансированности своего бюджета, либо его дефицита, или профицита. В последних двух случаях у экономических субъектов возникает либо потребность в заимствовании финансовых средств, или возможность в размещении временно свободных средств на выгодных для себя условиях. Финансовые рынки, собственно, и предназначены для того, чтобы наиболее эффективно были учтены и реализованы интересы потенциальных продавцов и покупателей. Финансовые рынки представляют собой каналы, по которым сбережения переводятся в займы. В целом финансовый рынок можно определить как составную часть глобального рынка, на котором осуществляется обращение различных финансовых инструментов.

Финансовый рынок представляет собой чрезвычайно сложный меха­низм регулирования экономических отношений в обществе, где осуществ­ляется перераспределение различных типов финансовых активов в соот­ветствии с потребностями экономики. Это наиболее тонкий, рыночно ори­ентированный механизм регулирования социально-экономических про­цессов в государстве.

Взаимодействие между продавцами и покупателями на финансовом рынке может осуществляться непосредственно либо опосредованно. В первом случае удовлетворение взаимного интереса осуществляется с помощью прямого финансирования, во втором — финансированием через посредников, т. е. в виде опосредованного финансирования [7, с. 124].

При прямом финансировании покупатель в обмен на финансовое обязательство получает денежные средства непосредственно у продавца. Для покупателя финансовые обязательства продавца рассматриваются как активы, приносящие процентные доходы. Эти финансовые обязательства могут продаваться и покупаться на финансовых рынках. Обязательства, выпускаемые покупателями, называются прямыми обязательствами и реализуются, как правило, на рынках прямых заимствований. Прямое финансирование осуществляется через частное размещение, когда, например, фирма (продавец) продает весь выпуск ценных бумаг одному крупному институциональному инвестору или группе мелких инвесторов. Реализация подобных операций требует, как правило, профессионального знания интересов и потребностей потенциальных покупателей финансовых обязательств.

На финансовых рынках всегда присутствуют соответствующие специалисты, прежде всего брокеры, которые сводят продавцов и заинтересованных покупателей. Брокеры не покупают и не продают ценные бумаги. Они лишь исполняют заказы своих клиентов на проведение определенных операций по приемлемым (выгодным) для них ценам.

Участниками рынка прямых заимствований наряду с брокерами выступают дилеры и инвестиционные банки. Дилеры от своего имени и за свой счет приобретают и продают определённые ценные бумаги, по которым, на их взгляд, ожидается рост котировок. Доход дилера определяется разницей между ценой спроса и ценой предложения, называемой также спрэдом. Очевидно, что прибыль дилера зависит прежде всего от характера роста стоимости ценных бумаг и, разумеется, от расходов, связанных с приобретением, хранением и продажей ценных бумаг.

Инвестиционные банки помогают осуществлять первичное размещение финансовых обязательств. Они снижают эмиссионный риск продавцов путем гарантированного размещения этих обязательств по фиксированной цене, выступая в роли дилера или брокера. Инвестиционные банки выполняют и другие функции, услуги. В частности, они осуществляют консультирование эмитентов по всем аспектам выпуска и размещения ценных бумаг, оказывают помощь в составлении проспекта эмиссии, в выборе срока (времени) выхода на рынок и т. д.

Функционирование рынков прямых заимствований связано с рядом трудностей, которые обусловлены крупнооптовым характером продаж, что сужает круг возможных покупателей. Поэтому движение денежных средств от субъектов, имеющих профицит бюджетов, к субъектам с дефицитом бюджета зачастую носит опосредованный характер.

Опосредованное финансирование предполагает наличие финансовых посредников (финансовых институтов). Финансовые посредники ―это организации, аккумулирующие свободные денежные средства разных экономических субъектов и предоставляющие их от своего имени на определенных условиях другим субъектам, нуждающимся в этих средствах. Финансовые посредники приобретают у экономических субъектов, нуждающихся в денежных средствах, их прямые обязательства и преобразуют их в другие обязательства с иными характеристиками (сроки погашения, процентные платежи и т. д.), которые продают экономическим субъектам, имеющим свободные денежные средства.

В финансовых посредниках зачастую заинтересованы как экономические субъекты, имеющие временные свободные денежные средства (кредиторы), так и субъекты, нуждающиеся в денежных средствах (заемщики), так как они получают определенные преимущества и выгоды.

Можно выделить следующие выгоды с позиции кредиторов.

Во-первых, посредники осуществляют диверсификацию риска путем распределения вложений по видам финансовых инструментов между кредиторами при выдаче синдицированных (совместных) кредитов во времени и иным образом, что ведет к снижению уровня кредитного риска. При отсутствии финансового посредника велик кредитный риск, т. е. риск невозврата основной суммы долга и процентов. Чистый доход посредника определяется разницей между ставкой за предоставленный им кредит и ставкой, под которую сам посредник занимает деньги, за вычетом издержек, связанных с ведением счетов, выплатой заработной платы сотрудникам, налоговыми платежами и т. д.

Во-вторых, посредник разрабатывает систему проверки платежеспособности заемщиков и организует систему распространения своих услуг, что также снижает кредитный риск и издержки по кредитованию.

В-третьих, финансовые институты позволяют обеспечить постоянный уровень ликвидности для своих клиентов, т. е. возможность получения наличных денег. С одной стороны, сами финансовые институты имеют возможность держать в наличной форме определенную долю своих активов. С другой стороны, для некоторых видов финансовых институтов государство устанавливает законодательные нормы, регулирующие ликвидность. Так, для коммерческих банков через нормативы резервирования законодательно обеспечивается поддержание минимальных остатков денежных средств на счетах в центральном банке и в кассе [7, с. 136].

Не только кредиторы, но и заемщики получают свои выгоды в результате реализации схемы опосредованного финансирования.

Во-первых, финансовые посредники упрощают проблему поиска кредиторов, готовых предоставить займы на приемлемых условиях.

Во-вторых, при наличии финансового посредника ставка за кредит для заемщика при нормальных экономических условиях оказывается чаще всего ниже, чем при его отсутствии. Объясняется этот парадокс тем, что финансовые посредники снижают кредитный риск для первичных кредиторов (вкладчиков) и могут устанавливать более низкие ставки привлечения средств. Эти суммы ставок вместе с издержками посредника оказываются не так велики, чтобы возникала необходимость увеличивать ставку размещения выше уровня ставки при прямом кредитовании.

В-третьих, финансовые посредники осуществляют трансформацию сроков, восполняя разрыв между предпочтением долгосрочных ссуд заемщика и предпочтением ликвидности кредитора. Это становится возможным благодаря тому, что не все клиенты требуют свои деньги одновременно, а поступление средств финансовому посреднику также распределено во времени.

В-четвертых, финансовые институты удовлетворяют спрос заемщиков на крупные кредиты за счет агрегирования больших сумм от множества клиентов [7, с. 142].

Рынки опосредованных заимствований относят к розничным рынкам. Основными финансовыми посредниками на этих рынках выступают: коммерческие банки, взаимосберегательные банки, кредитные союзы, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные фонды, финансовые компании.

Таким образом, можно сделать следующий вывод. С развитием экономики и финансовой системы кроме банков возникают и другие финансовые учреждения (финансовые посредники). В настоящее время бизнесом, связанным с передачей средств от сберегателей к инвесторам, занимаются государство, коммерческие банки, ссудо-сберегательные ассоциации, взаимные сберегательные банки, кредитные союзы, страховые компании, пенсионные фонды, взаимные фонды. Этот процесс называется финансовым посредничеством. С развитием финансового посредничества появилось большое разнообразие финансовых активов или финансовых инструментов: акции, облигации, закладные, взаимные фонды, соглашения РЕПО. Эти активы покупаются и продаются (торгуются) на финансовых рынках. Современная финансовая система является разветвленной сетью, в которой финансовые учреждения разного типа торгуют большим количеством разнообразных финансовых активов на специализированных финансовых рынках.

**1.2 Основные функции и значение финансовых посредников**

Работа на финансовом рынке, как частных лиц, так и специфических коммерческих структур (финансовых посредников)требует соответствующего опыта и профессиональной подготовки. Существует много типов финансовых посредников, предоставляющих клиентам широкий спектр услуг. Причем, структура финансового рынка имеет свои тенденции разви­тия и не является застывшим экономическим образованием.

Финансовые посредники решают чрезвычайно важную задачу для государства. Они организовывают мобилизацию сбережений ― внутренних денежных ресурсов наиболее выгодных для государства ― и инвестируют их в различные секторы экономики.

Любой процесс инвестирования связан с рисками неполного возврата средств. Наиболее «скандальный» тип риска, который отпугивает инвесто­ров, тормозит развитие финансового рынка и наносит значительный ущерб экономике ― мошенничество. Однако, снизить этот риск можно, реализуя в условиях действующего законодательства на территории республики принцип раздельного учета активов в организациях - финансовых посред­никах.

Всем известно, что деньги обладают определенной покупательной способностью. Более того, покупательная способность денег зависит от экономической ситуации в государстве или уровня инфляции. Чем выше уровень инфляции, тем быстрее уменьшается покупательная способность денег.

Деньги обладают еще одной уникальной способностью: способно­стью увеличивать свою стоимость во времени путем получения на них до­полнительного дохода за счет их инвестирования. Средства находящиеся «под подушкой» теряют эту уникальную возможность и, следовательно, в условиях высокой инфляции быстро обесцениваются, то есть теряют свою покупательную способность.

Следовательно, мы инвестируем свои сбережения (временно свобод­ные денежные средства) для того, чтобы получить дополнительный доход и тем самым увеличить покупательную способность первоначальных средств, то есть улучшить свое благосостояние.

Очевидно, что каждый из нас, имея некоторое количество сбереже­ний, желает не только сохранить их, но и попытаться заработать дополни­тельный доход. Однако отсутствие должных знаний и опыта работы на финансовом рынке зачастую приводит к тому, что сбережения остаются в укромном месте и с течением времени обесцениваются. Другим фактором, сдерживающим желание инвестировать сбережения, является страх быть обманутыми и потерять их. Как в одном, так и во втором случаях резуль­татом является два негативных последствия: не инвестируемые сбережения обесцениваются; не поступившую на финансовый рынок часть сбережений государство будет вынуждено компенсировать за счет внешних источников.

Развитые государства уделяют огромное внимание развитию механизма максимального использования внутренних сбережений для инвестирования в экономику страны. Чтобы облегчить процесс инвестирования и обеспечить свободный доступ к инвестированию сбережений создана, действует и развивается при активной поддержке правительств сеть различ­ных финансовых посредников.

Финансовые посредники ― это специализированные коммерческие струк­туры, профессиональные участники финансового рынка, которые, ис­пользуя различные финансовые инструменты, обменивают сбережения на собственные финансовые активы, за счет которых формируется вто­ричный инвестиционный рынок.

Для пояснения приведенного выше определения рассмотрим три ва­рианта инвестирования, приведенных на Рисунке А.1.

**А.Прямое финансирование**

Сбережения

Финансовый рынок

Инвестор

Активы первичного рынка

**Б. Косвенное финансирование**

Сбережения

Инвестор

Сбережения

Инвестиционный банк

Финансовый рынок

Активы рынка

Активы рынка

**В. Инвестирование через финансового посредника**

Активы финансового посредника

Финансовый рынок

Сбережения

Активы финансового посредника

Сбережения

Финансовый посредник

Инвестор

**Рисунок 1 — Варианты инвестирования сбережений**

Примечание — Источник: [13, с. 31].

Отметим, что понятия «первичный и вторичный инвестиционные рынки»вводятся с целью подчеркнуть роль финансовых посредников и специфику их деятельности, основанную на операциях с двумя принципиально раз­ными типами финансовых активов.

Так, в случаях А и Б на Рисунке 1 инвесторы имеют доступ напрямую или косвенно приобрести финансовые активы эмитентов - не финансовых компаний на первичном или вторичном рынке ценных бумаг. Назовем этот рынок ― первичный инвестиционный рынок*.* В случае В, инвестор приобретает финансовые активы финансовых посредников - эмитентов вторичного инвестиционного рынка.При этом, подчеркнем факт того, что финансовые посредники формируют свой инвестиционный портфель за счет финансовых активов эмитентов первичного инвестиционного рынка.

Финансовыми посредниками могут быть как частные, так и государственные организации. Классификационная структура инвесторов приведена ниже.

**Инвестор**

Совместные фонды

Предприятия различных форм

Инвестиционные компании и фонды

Страховые компании

Банки

Пенсионные фонды

Население

Работники предприятий

Институциональный

Индивидуальный

**Рисунок 2 — Классификационная структура инвесторов**

Примечание — Источник: [13, с. 32].

Как видно из приведенного рисунка инвесторы делятся на две боль­шие группы: индивидуальные и институциональные. Институциональные инвесторы это профессиональные участники финансовых рынков, имею­щие специальную подготовку и соответствующие документы, предостав­ляющие им право заниматься этим родом деятельности. Индивидуальные инвесторы ― это жители государства, из которых можно выделить две группы, исходя из доступности приобретения финансовых активов органи­заций с ограниченным доступом, как, например, закрытые акционерные общества.

Конечно, приведенная классификационная структура может быть дополнена новыми элементами или сформирована по другому признаку, поскольку в динамично изменяющемся мире нет ничего постоянного.

Основной вид деятельности финансовых посредников — это продажа широкой публике финансовых активов (например, акций, облигаций), выпускаемых этими компаниями. В данном случае инвестор обменивает свои сбережения, например, на акции, выпущенные финансовым посредником, то есть на активы вторичного инвестиционного рынка. Вырученные финансовым посредником средства от продажи своих акций используются на покупку финансовых активов на первичном инвестиционном рынке, приносящих, как правило, больший доход. Полученный доход должен по­крывать операционные расходы финансового посредника, а также их обя­зательства перед клиентами.

Не следует путать финансовых посредников с холдинговыми ком­паниями, основной задачей которых является поиск и приобретение акций других компаний с целью приобретения собственности, а также осуществ­ления над ними контроля и управления. Несмотря на то, что холдинговые компании оперируют с финансовыми активами их нельзя отнести к финан­совым посредникам по признаку решаемых задач и распределения полу­чаемых доходов.

Следует отличать от финансовых посредников организации, кото­рые работают с финансовыми активами, и при этом создают новые активы со специфическими характеристиками. При этом основным источником их дохода является комиссия от продажи созданного ими инструмента. В данном случае нет процесса приобретения финансовых активов, созданных другими участниками финансового рынка. Примером такой организации может являться депозитарий, созданный с целью хранения ценностей, в том числе и различных ценных бумаг.

Рассматривая деятельность финансовых посредников, их можно определить как специализированные финансовые институты, облегчающие удовлетворение потребностей как кредиторов, так и заемщиков или облег­чающими для них обмен финансовыми ресурсами.

Таким образом, исходя из анализа принципов получения дохода, можно дать еще одно определение финансовым посредникам: это част­ные или государственные финансовые институты, получающие свои до­ходы за счет разницы в стоимости финансовых активов, которые они создают и покупают.

Почему на рынке высокоразвитых стран существует устойчивый спрос на услуги финансовых посредников? Почему этот спрос не снижаетсяхотя доходы полученные с помощью посредников, могут быть ниже, чем при непосредственной работе с финансовыми активами? Ответ прост. Финансовые посредники предлагают своим клиентам целый ряд профес­сиональных услуг, экономящих их время и снижающих риск возможных финансовых потерь. К основным видам их услуг можно отнести следующие. Возможность с небольшими объемами средств участвовать в приобретении значительных пакетов финансовых активов приносящих повышенный доход.

Возможность формировать временные границы получения дохода. Например, инвестируя ежемесячно небольшие суммы получить возврат средств в значительно больших объемах через 3, или 25 лет. Подобные услуги предлагают пенсионные фонды.

Возможность высокой ликвидности вложенных средств. По желанию клиента средства могут быть переведены и получены в различных формах как по требованию клиента наличными день­гами, так и переведены по указанному им адресу и т.д.

Возможность снижения риска инвестиций. Это достигается за счет их диверсификации посредством формирования разносто­роннего инвестиционного портфеля. Финансовый посредник предлагает своему клиенту часть дохода, полученного от управ­ления портфелем инвестиций, а не от конкретной операции, кото­рая может быть достаточно рискованной и привести к финансо­вым потерям [13, с. 34].

Таким образом, когда финансовые посредники продают созданные ими финансовые активы они включают в них дополнительную группу раз­личных услуг, что делает активы более привлекательными и может дать возможность получить доход больший чем при самостоятельном размещении своих сбережений.

Отсюда можно сделать следующий вывод об основных функциях финансовых посредников. Финансовый посредник осуществляет диверсификацию риска путём распределения вложений по различным видам финансовых инструментов; осуществляет проверку платёжеспособности заёмщика, что также снижает кредитный риск; упрощает проблему поиска кредиторов, способных предоставить заём на приемлемых условиях; при нормальных экономических условиях снижает процентную ставку за кредит; аккумулирует денежные средства и за счёт этого может удовлетворять спрос заёмщиков на большие суммы денежных средств.

Наличие финансовых посредников облегчает возможность получения недостающих денежных средств для нуждающихся в них и расширяет возможности размещения временно свободных денежных средств для лиц, обладающих избытком денежных средств.

**2 Виды финансовых посредников в современной экономике и особенности их деятельности**

**2.1 Коммерческие банки как финансовые посредники**

Одной из важных функций коммерческого банка является посредничество в кредите, которое они осуществляют путем перераспределения денежных средств, временно высвобождающихся в процессе кругооборота фондов предприятий и денежных доходов частных лиц. Особенность посреднической функции коммерческих банков состоит в том, что главным критерием перераспределения ресурсов выступает прибыльность их использования заемщиком.

Значение посреднической функции коммерческих банков для успешного развития рыночной экономики состоит в том, что они своей деятельностью уменьшают степень риска и неопределенности в экономической системе. Денежные средства могут перемещаться от кредиторов к заемщикам и без посредничества банков, однако при этом резко возрастают риски потери денежных средств, отдаваемых в ссуду, и возрастают общие издержки по их перемещению, поскольку кредиторы и заемщики не осведомлены о платежеспособности друг друга, а размер и сроки предложения денежных средств не совпадает с размерами и сроками потребности в них.

Коммерческие банки привлекают средства, которые могут быть отданы в ссуду, в соответствии с потребностями заемщиков и на основе широкой диверсификации своих активов снижают совокупные риски владельцев денег, размещенных в банке.

Основой способностью банков выполнять посредническую функцию является информация. Особенность посреднической функции банков заключается в том, что она неотделима от других его функций, в силу чего накопление информации происходит постоянно и параллельно с выполнением этих функций, и эта информация носит наиболее достоверный и разносторонний характер. Многократность использования информации проявляется, например, в том, что банк в процессе предоставления кредита изучает состояние заемщика, и информация, полученная таким образом, может быть использована им при последующих отношениях с этим заемщиком.

Брокерская (посредническая) функция реализуется банками путем инициирования кредита, эмиссии, посредничества в предложении ценных бумаг на рынке, доверительного управления, а также путем оказания всевозможных операционных услуг, консалтинга, отбора и сертифицирования (например, присвоение кредитного рейтинга заемщикам). При этом банк, выступая в роли информационного брокера, получает вознаграждение в виде комиссионных за совершение операции [1, с. 84].

Наряду с посреднической, важнейшей функцией банков является качественная трансформация активов. Осуществляя посредническую функцию, банк изменяет параметры финансовых требований своих вкладчиков, предоставляя за их счет кредиты, имеющие отличные от депозитов характеристики, что составляет содержание функции качественной трансформации активов.

Если бы не было банков и других финансовых посредников, то экономический агент, желающий получить финансирование под какой-либо проект, должен был бы сам найти себе контрагента, согласного предоставить финансирование, и держать на своем балансе финансовое требование, по всем своим характеристикам соответствующее финансируемому активу. Совершенно очевидно, что это связано с массой неудобств для контрагента и на практике представляется трудно реализуемым. Именно банки способны наиболее эффективно решать проблему трансформации. Как правило, они обладают активами, срочность которых превышает сроки исполнения их собственных обязательств перед клиентами и вкладчиками, т.е. финансовых требований клиентов; размеры отдельных активов превышают размеры отдельных обязательств; ликвидность финансовых требований клиентов выше ликвидности активов, а степень риска активов банка выше, чем степень риска его обязательств.

Таким образом, банк одновременно осуществляет две основные функции — функцию брокерскую (посредническую) и функцию качественной трансформации активов — и, исходя из экономической ситуации, управляет своими рисками. При этом он сводит поставщиков и потребителей финансовых ресурсов и тем самым поддерживает эффективность экономической системы в целом.

**2.2 Инвестиционные фонды и особенности их деятельности**

Обычно индивидуальные инвесторы не располагают значительными средствами или просто опасаются играть на рынке ценных бумаг. Чтобы обезопасить свои средства и максимизировать прибыль они обращаются к финансовым посредникам и приобретают акции, эмитируемые различными инвестиционными компаниями, также называемыми инвестиционными фондами.

Существуют два основных вида инвестиционных фондов: открытые фонды (Open-End Funds), также называемые взаимными фондами (Mutual Funds); закрытые фонды (Closed-End Funds), также называемые публичными фондами (Publicy Traded Funds) [3].

Фонды с открытым доступом осуществляют сделки непосредственно с инвесторами и всегда готовы продать или купить свои паи по текущей стоимости чистых активов, то есть в любое время инвестор может купить или продать паи взаимного фонда. Когда инвесторы покупают или продают паи, появляются денежные потоки от или к взаимному фонду.

Фонды с закрытым доступом имеют определенное число эмитированных паев, которые инвесторы покупают или продают на открытом рынке как акции. Так как рыночная цена растет и падает в зависимости от спроса и предложения, в данный момент цены паев этих фондов будут с премией или (в большинстве случаев) со скидкой от стоимости их чистых активов.

Если инвестор желает, чтобы рыночная цена каждого пая отражала прямо стоимость чистых активов фондового портфеля, фонд с открытым доступом более предпочтителен, чем фонд с закрытым доступом.

Взаимный (открытый) фонд – это инвестиционная компания, организованная консультационной фирмой и предлагающая акционерам фонда специфические инвестиционные объекты. Когда кто-либо покупает паи фонда, он становится ее собственником. Оптимальный размер фонда с обычными акциями составляет от 50 млн. до 1 млрд. долл. Эти инвестиционные компании аккумулируют средства больших групп лиц, ставящих общие инвестиционные цели и имеющих однонаправленные финансовые интересы. Набранные средства используются для покупки ценных бумаг, которые и формируют портфель компании. Вид и количество этих ценных бумаг определяются специально назначенным человеком, называемым менеджером портфеля (Portfolio Manager) или инвестиционным советником (Investment Adviser). От его решения зависят все изменения состава портфеля: покупка, продажа, замена одного вида ценных бумаг другим и пр.

Для управления компанией акционеры выбирают совет директоров, который занимается работой и составлением портфеля фонда. Консультационная фирма, организующая компанию, выбирает инвестиционного советника и управляющего операциями. За эту услугу она получает годовую таксу (от 0,5 до 1% чистых активов), которая меняется в зависимости от размера фонда [16].

Часто считается, что инвестиционная консультационная фирма – собственник фонда. В действительности собственниками являются акционеры компании, и они могут голосовать о найме другого инвестиционного консультанта, если работа фонда неудовлетворительна.

Взаимные фонды особенно важны для инвесторов, желающих большего разнообразия своих портфелей и быстрого получения прибыли. Большинство консультационных фирм управляют несколькими взаимными фондами, и каждый фонд из этой семьи имеет различные инвестиционные объекты. Часто только одним телефонным звонком инвестор может переместить свои деньги из одного фонда в другой, который выполняет иную инвестиционную программу или преследует новую инвестиционную стратегию.

Это второй вид инвестиционных фондов. Как и в случае с открытыми фондами набираются средства большого количества инвесторов и на них покупаются ценные бумаги, составляющие портфель фонда. На этом общие черты фондов заканчиваются и начинаются различия. Закрытые фонды эмитируют свои акции только раз и не выкупают обратно у инвесторов находящиеся в обращении акции. После эмитирования акций и первоначального выпуска их в обращение все операции их дальнейшей покупки или продажи осуществляются на фондовой бирже и внебиржевом рынке. Для каждой из этих операций используется брокер-посредник и выплачивается комиссионная.

Фонды закрытого типа (с закрытым доступом) инвестируют в конкретную страну. Они были созданы в последнее десятилетие, чтобы предложить прямое участие в различных странах. Подобно другим фондам закрытого типа, они участвуют в биржевой игре и повышают или понижают курсы своих ценных бумаг в зависимости от их портфельной стоимости, а также от спроса и предложения их долей на открытом рынке.

Для тех, кто хочет инвестировать в определенную группу стран или конкретный регион, международные и глобальные взаимные фонды предоставляют идеальную возможность, так как у них больше различий в профессиональном менеджменте и портфель ценных бумаг дифференцированней, чем у местных взаимных фондов. К их преимуществам относят возможность более легкого контакта менеджера взаимного фонда с иностранными менеджерами, чем у индивидуального инвестора; лучшее ведение бухгалтерской отчетности аналитиками взаимного фонда; минимизацию риска негативных местных новостей.

**2.3 Особенности функционирования пенсионных фондов как финансовых посредников**

Создание и развитие пенсионных фондов — новое явление на рынке ссудных капиталов, на рынке ценных бумаг и в целом в кредитной системе капиталистических стран.

Частное пенсионное обеспечение возникло как противовес неудовлетворительному государственному социальному обеспечению, а также как результат борьбы трудящихся за свои социальные права. На развитие пенсионных фондов оказало влияние стремление корпораций и предприятий привлечь наиболее квалифицированную рабочую силу на свою сторону. Активно пенсионные фонды начинают развиваться на Западе, после Второй мировой войны, хотя первый пенсионный фонд был создан в 1875 г. в США [20].

Пенсионные фонды обеспечивают своих клиентов средства­ми после выхода на пенсию. Основные источники средств — взносы работающих граждан и работодателей. Для рациональ­ного использования средств фонды вкладывают их в корпора­тивные и другие виды ценных бумаг. Требования о выплате клиентами предъявляются не сразу, а после выхода на пенсию, т.е. пенсионные фонды имеют достаточно устойчивые ресурсы для проведения своих активных операций. Пенсионные фонды возникают как дополнение к системе государственных пенси­онных фондов.

**Негосударственный пенсионный фонд** (НПФ) — является юридическим лицом, которое не связано с государственной системой пенсионного обеспечения. Фонд имеет статус организации, основной целью которой не является получение прибыли, которая  функционирует и осуществляет деятельность  с целью накопления пенсионных взносов  с дальнейшим управлением пенсионными активами и осуществлением пенсионных выплат.

Существуют несколько возможных вариантов негосударственных пенсионных фондов.

Открытый пенсионный фонд — организаторами такого фонда могут быть любые юридические лица, а участниками любые юридические и физические лица. В открытом пенсионном фонде размер взносов определяется размером страхуемой пенсии .

Корпоративный пенсионный фонд — организаторами такого фонда могут быть юридические лица — работодатели, с которыми могут сотрудничать работодатели-плательщики (представители которые осуществляют распоряжение по вкладам сотрудников). Участниками такого фонда могут быть только физические лица которые сотрудничают с  работодателями-учредителями и работодателями-плательщиками .В корпоративном пенсионном фонде нет жесткой связи между величиной пенсионного обеспечения и суммой взносов. Уровень пенсий тут зависит от стажа и средней заработной платы. Вообще чем мощнее и богаче корпорация, тем меньше доля взносов рабочих и служащих.

Профессиональный пенсионный фонд —  организаторами такого фонда могут быть объединение юридических лиц- работодателей или физических лиц, включая профсоюзы или физические лица, которые занимаются одной профессиональной деятельностью.

На сегодняшний день наибольшей популярностью пользуется открытые НПФ, что обусловлено гибкой структурой участников и соответствием  интересам профессиональных участников финансового рынка. Тогда как другие виды фондов ближе стоят к корпоративным интересам учредителей-работодателей.

В зависимости от законодательства страны инвестирование средств пенсионных накоплений и размещение пенсионных резервов пенсионный фонд производит как самостоятельно, так и через [управляющие компании](file:///C:\Documents%20and%20Settings\Users\xXx\Desktop\Пенсионные%20фонды\company.phtml%3fm=47), выбранные на открытом конкурсе. Критериями при отборе управляющих компаний для Фонда служат такие показатели, как опыт работы на рынке (в том числе с активами НПФ), надежность компаний, формы и механизмы обеспечения сохранности и возвратности передаваемых в управление средств, а также размер вознаграждения за услуги компании. Пенсионный фонд придерживается консервативной инвестиционной политики и ориентирован на достижение оптимального соотношения доходности и надежности используемых финансовых инструментов.

**2.4 Особенности деятельности страховых компаний, кредитных союзов и доверительных управляющих**

В зарубежной литературе страховые компании отнесены к группе финансовых посредников, т.е. организаций, которые являются частью финансовой системы, и переправляют средства от кредиторов к заемщикам, или от сберегателей к инвесторам [21].

Специфика функционирования страховых организаций в качестве финансовых посредников состоит в том, что, во-первых, они наделены специфическими родовыми функциями, которые являются первостепенными в отличие от функций финансовых посредников, являющимися для них второстепенными; во-вторых, страховые организации имеют свою специализацию и, следовательно, свое поле деятельности; в-третьих, это наличие важной социальной функции, связанной с обеспечением защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, посредством формирования страхового фонда.

Превращению страховых компаний во влиятельнейших институциональных инвесторов, равноправных представителей финансовых посредников, которым принадлежит важная роль в процессе перераспределения капиталов в масштабе национальных экономик, способствовало поступательное эволюционное развитие института страховой защиты, а так же появление новых, изначально не свойственных ему функций, важнейшей из которых является функция аккумулирования сбережений, и трансформации их в инвестиции.

Появление крупных страховых компаний с широкой клиентской базой, способных аккумулировать значительные по объемам денежные средства отражает то, что страхование становится прибыльным видом предпринимательской деятельности. У крупных страховых компаний появляется возможность использовать ресурсы страхового фонда в качестве источника заемных средств и дополнительного дохода от инвестиций.

Современный этап развития деятельности страховых организаций характеризуется расширением спектра предоставляемых услуг в области страхования жизни, здоровья, имущества, ответственности, предпринимательских и финансовых рисков. Что способствует превращению страховых компаний во влиятельных участников финансового рынка.

Страховые компании расширяют диапазон своих операций по следующим направлениям: развитие основного продуктового ряда путем предложения клиентам новых объектов страхования, повышения привлекательности условий страховых полисов; освоение смежных, близких к страховым продуктам видов операций; экспансия в другие виды финансового бизнеса. В США и ведущих странах Европейского союза некоторые наиболее крупные страховые компании пошли по пути максимальной универсализации своей деятельности за приобретение непрофильных видов бизнеса — коммерческих и инвестиционных банков, финансовых компаний, организации инвестиционных и пенсионных фондов [21].

Таким образом, выполнение страховыми организациями их классических функций, накопление большого массива информации, способствует возникновению нетрадиционных функций страховых компаний, функций финансовых посредников и означает, что данные институты приобретают важный статус производителей информации и активно вовлекаются в финансирование инвестиционных процессов.

Особую группу небанковских кредитных организаций сос­тавляют кредитные кооперативы (союзы). Они могут создавать­ся в виде кредитных союзов, касс взаимопомощи, кредитных товариществ, обществ взаимного кредита, строительных кре­дитных кооперативов и др. Их деятельность направлена на ак­кумуляцию денежных средств своих членов; формирование фонда финансовой взаимопомощи; выдачу займов (кредитов) участникам; осуществление депозитных операций с целью сох­ранения личных сбережений учредителей; консультации; вы­дачу гарантий или поручительств по обязательствам участни­ков; расчетные, кассовые операции по обслуживанию членов кредитного союза и т.д. Кредиты выдаются на относительно ко­роткие сроки, с низким процентом; процедура рассмотрения за­явок о выделении кредита короткая и более упрощенная по сравнению с банками.

В основе организации кредитных союзов (кооперации) ле­жат принципы образования по территории; по профессии; по месту работы, месту жительства и другим общим интересам.

Таким образом, кредитные союзы — это кредитно-финансовые организации, создаваемые на правах кооперативов. Они организуются группой людей или мелких кредитных учреждений, предприятий, организаций.

Доверительный управляющий — индивидуальный предприниматель или коммерческая организация (кроме унитарного предприятия), действующие от собственного имени в интересах выгодоприобретателя на основании договора доверительного управления, либо не являющийся предпринимателем гражданин или некоммерческая организация (кроме учреждения), выступающие от собственного имени в интересах других лиц по иным предусмотренным законом основаниям.

В роли доверительных управляющих не могут выступать государственные или муниципальные органы, а сами доверительные управляющие не могут одновременно быть выгодоприобретателями в договорах доверительного управления имуществом. Доверительный управляющий не становится собственником переданного ему в управление имущества (хотя и может осуществлять любые правомочия собственника), а является его законным (титульным) владельцем в силу договора (то есть имеет на данное имущество обязательственное, а не вещное право).

Доверительный управляющий вправе совершать с переданным ему в управление чужим имуществом любые юридические и фактические действия, необходимые в интересах выгодоприобретателя, за исключением тех, которые прямо запрещены ему законом или договором о доверительном управлении. Эти действия он совершает от своего имени, информируя, однако, других лиц о том, в качестве кого он действует.

**3 Деятельность финансовых посредников на финансовых рынках зарубежных стран и в Республике Беларусь**

**3.1 Финансовые посредники в США**

Одной из главных особенностей современной экономики США стала выдающаяся роль финансовой системы в хозяйственной жизни страны, которая проявляется не только в обеспечении условий роста и прогрессивных сдвигов в отраслевой структуре, но и движении циклов конъюнктуры. Институты финансовой системы, которые в США принято называть финансовыми посредниками, такие, как банки, страховые компании, пенсионные и взаимные фонды, выполняют ответственные функции, трансформируя свободные средства бизнеса и сбережения населения в инвестиции. При этом изменения в положении дел на финансовом рынке становятся одним из главных показателей роста или падения в экономике. В свою очередь состояние американской экономики оказывает непосредственное влияние на прибыльность деятельности финансовых посредников и в конечном счете – на благосостояние населения США, доверяющего им свои деньги.

В США как и в других экономически развитых странах действует хорошо развитая и эффективно действующая сеть специализированных финансо­вых посредников. Быстро меняющаяся экономическая ситуация приводит к размыванию границ между ними. Различные типы финансовых посредников начинают оказывать услуги, ранее разрешенные для определенного класса. Тем не менее, существуют различия в организации их деятельности и спектре услуг, предоставляемых финансовыми посредниками. Ниже приведены основные классы финансовых посредников, доминирующих на финансовых рынках развитых стран, в том числе и США.

Коммерческие банки. Традиционно коммер­ческие банки называют "денежными мешками" или "складом денег", тем самым подчеркивая роль коммерческих банков обслу­живать огромное количество людей, пожелавших с одной сторо­ны разместить деньги на сбережение, с другой — получить средст­ва в виде кредитов для удовлетворения своих потребностей.

В настоящее время в США насчитывается более 15000 коммерческих банков, наиболее распространены из них — бесфилиальные банки, т.е. банки без отделений (филиалов). Поэтому США является страной с самым большим количеством коммерческих банков.

Коммерческие банки – это универсальные учреждения, проводящие операции в различных сферах рынка ссудного капитала. На долю коммерческих банков в США приходится около 35% общей суммы активов всех финансовых учреждений страны. Крупные банки предоставляют полный комплекс финансового обслуживания, включая кредиты, прием депозитов, расчеты и т.д., причем все операции сопровождаются высоким уровнем обслуживания. Коммерческие банки выполняют роль основного, базового звена кредитной системы США [20].

Залогом эффективного функционирования финансового рынка является наличие разнообразных финансовых институтов в соответствующих секторах финансового рынка.

В США, как в стране с большим объемом финансовых ресурсов, стремительное развитие получили паевые инвестиционные фонды (ПИФы). Эти финансовые структуры имеют ряд преимуществ перед банками. В первую очередь деятельность инвестиционного фонда является более прозрачной для инвестора. В то время как банк распоряжается прибылью от операций со средствами вкладчиков по своему усмотрению. Кроме того, ПИФы формируют свой портфель с заранее определенной структурой, которая остается постоянной до закрытия фонда. Показатели деятельности инвестиционных фондов являются доказательством их успешности или наоборот. Результаты успешной работы ПИФов разных типов на протяжении конкретных периодов отражены в Приложении А.

Тем не менее, как подчеркивают эксперты, низкие прибыли в одном из периодов не обязательно приводят к слабым годовым показателям. Другими словами, инвестиционные фонды могут оставаться прибыльными, несмотря на единичные провалы.

В структуре инвестиционных фондов в США выделяется ряд взаимных фондов, среди которых — траст, партнерство, ограниченное партнерство и отдельный счет. Кроме того, фонды различаются по инвестиционной политике. Фонды роста инвестируют в акции корпораций, которые обеспечивают быстрый рост стоимости активов. Фонды дохода ориентируются на акции эмитентов, которые выплачивают держателям высокий доход. Фонды надежного размещения средств инвестируют в ценные бумаги государства или стабильные акции предприятий. Таким образом — отмечают эксперты — инвесторы США имеют обширные возможности по выбору направления своих инвестиций.

Ссудно-сберегательные ассоциации (союзы) также выступают в США как финансовые посредники. Одной из наиболее значительных экономических функций ассоциаций является создание чрезвычайноликвидных и надежных финансовых активов. Исходя из этой функции ясно, что для обеспечения интересов своих клиентов, как правило част­ных лиц, ссудно-сберегательные ассоциации формируют инве­стиционный портфель на основе разнообразных форм недвижи­мости. Средства вкладчиков размещаются в проекты связанные со строительством жилых и офисных помещений, ссужаются под залог земли и недвижимости. Это позволяет сформировать высо­коликвидный инвестиционный портфель, при этом обеспечить уровень риска финансовых активов во много раз меньше, чем по­пытка размещать самостоятельно свои сбережения в аналогичные проекты [13,c. 40].

Деятельность финансовых посредников в экономике США поддер­живается правительством, исходя из их удельного веса на рынке кредит­ных ресурсов и их роли в формировании национального богатства страны. С позиции государства финансовые посредники мобилизуют и на­правляют на решение экономических задач страны внутренние источники финансовых ресурсов — наиболее дешевых, а, следовательно, и наиболее выгодных. Другими словами, они находят области в экономике где ощу­щается избыток финансовых ресурсов, по крайней мере, временно и на­правляют их туда где они крайне необходимы.

**3.2 Финансовые посредники в Российской Федерации**

Сотрудничество в сфере розничных продаж финансовых продуктов происходит как между банками и небанковскими институтами, принадлежащими к одной финансовой группе, так и между банками и финансовыми институтами, которых чаще связывают не отношения собственности, а агентские отношения. Размещение на одной площадке розничных продаж банковских продуктов, агентских продаж паев ПИФов и программ накопительного пенсионного страхования негосударственных пенсионных фондов ведет к усилению взаимодействия финансовых посредников, которые вносят определенный вклад в создание ВВП страны.

Данные таблицы Приложения Б свидетельствует о незначительном вкладе финансовых посредников в создание ВВП, хотя общая динамика на начало 2011 года имеет положительную тенденцию, за исключением кризисного периода. 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 [4]. Однако, в анализе выявлен динамический рост средств банков в ВВП, что отражает увеличение доверия к банковскому сектору и возрастание объемов денежных средств, размещаемых в реальный сектор экономики через банковские каналы. Удельный вес кредитов для него на срок свыше 1 года составляет 65% всего объема кредитования. Следовательно, развитие каналов долгосрочного инвестирования в экономику является актуальной проблемой. Формы взаимодействия, модели и количественные параметры финансовых посредников определяются стремлением повысить рентабельность их деятельности.

Анализ российского рынка позволяет установить лидирующее взаимодействие банков со страховыми компаниями, с негосударственными пенсионными фондами (НПФ) и другими финансовыми посредниками. При этом наблюдается устойчивая тенденция к сотрудничеству между ними. Однако, в действующем Общероссийском классификаторе услуг населению не находят отражения современные комплексные услуги финансовых посредников.

Анализ форм взаимодействия финансовых посредников в современной России показал, что развитие их взаимодействия сдерживается рядом факторов. Так, выявлены причины, сдерживающие усиление взаимодействия банков и страховых компаний: недостаточное развитие законодательной базы, регулирующей совместную их деятельность, разный уровень развития банковского и страхового рынков. Конкуренция принуждает страховые компании выполнять требования банков, например, такие как наличие рейтинговой оценки, расширенная филиальная сеть страховых компаний и т.п. Кроме того, при выборе страховой компании банки руководствуются только размером капитала, собранных премий и созданных страховых резервов страховщиков, не учитывая их финансовое состояние. Эта установка закрывает доступ на рынок банкострахования мелких и средних компаний с устойчивым бизнесом. Наличие «закрытого» списка сотрудничества банков и страховых компаний ограничивает конкуренцию финансовых посредников и свободу выбора. Именно поэтому банки или страховые компании безосновательно отказывают в оформлении сделок потенциальным клиентам, не входящим в закрытый список о сотрудничестве.

Исследование определило, что в России преобладают партнерские отношения между банками и страховыми компаниями, нежели аутсоринг, или создание банковских филиалов, занимающихся страхованием.

В настоящее время, взаимодействие НПФ с российскими банками пока ограничивается трастом, а также инвестиционным консультированием и брокерским обслуживанием.

В работе выявлено, что свободные средства пенсионных резервов, НПФ не могут в полном объеме трансформироваться в доходные и долгосрочные инвестиции из-за существующих нормативных ограничений (по данным ФСФР около 70% активов НПФ размещаются на срок менее 1 года) [4].

Особую значимость в России получило развитие ипотечных и кредитных брокеров, взаимодействие которых с банками, благодаря качественной работе с клиентом, стимулирует снижение издержек банка и решение проблемы дефолта. Однако, в настоящий момент, выявлена недостаточная нормативно-правовая основа регулирования их деятельности.

Перспективно развитие форм взаимодействия банков с факторинговыми компаниями в сочетании со страхованием, которые позволяют ускорить выполнение обязательств по платежам и существенно минимизировать риски. Однако, соотношение факторинговых услуг к ВВП России составляет менее 1%, тогда как в Германии, Бельгии – свыше 3%, Великобритании и Португалии - более 10%, в Эстонии — 20%. Проблема состоит в законодательном противоречии деятельности факторинговых компаний [4].

Деятельность финансовых посредников на современном рынке сопряжена с высокими рисками, которые увеличиваются при завоевании новой ниши рынка, инвестировании в новые проекты, при неизвестном объеме и состоянием рынка. Этим и обусловливается завышенная цена продуктов финансовых посредников России, по сравнению с развитыми странами.

**3.3 Особенности функционирования финансовых посредников в Республике Беларусь**

Финансовые посредники в Республике Беларусь представлены следующими участниками финансового рынка: коммерческие банки, страховые компании финансовые компании, совместные и пенсионные фонды, а также государственные учреждения.

Формирование сети коммерческих банков началось в 1989 году. За истекший период коммерческие банки прошли гигантский путь в своем развитии от зарождения первого банка нового типа до фор­мирования банковской системы, способной предоставить своим клиентам практически все виды услуг, предоставляемые ведущими банками развитых стран [5,с. 127].

Следует отметить, что хотя коммерческие банки и занимают ве­дущее место в системе финансовых посредников, развития только их деятельности недостаточно для формирования цивилизованного финансового рынка республики. В законодательном плане практи­чески отсутствуют нормативные и законодательные акты, регла­ментирующие вопросы организации и деятельности таких струк­тур как, например, финансовые компании, совместные и инвести­ционные фонды. Не решены законодательно вопросы их лицензирования, подчиненности и отчетности.

Как было отмечено выше, финансовые посредники играют сущест­венную роль в развитии экономики развитых государств. Одной из задач, которую они выполняют, является мобилизация внутренних сбережений государства и инвестирование их в различные секторы экономики. При этом мобилизуемые ресурсы являются наиболее выгодными для страны, поскольку они не влекут за собой возрастания внешнего долга и, в этой связи, развитие сети финансовых посред­ников должно рассматриваться в качестве одной из приоритетных задач экономической политики.

Следовательно, возрождение отечественной экономики во многом зависит от способности создать условия, когда миллиарды рублей, принадлежащие гражданам, будут легко переходить с помощью финансовых посредников из разряда сбережений в разряд долгосрочных инвестиций и туда, где будут давать наибольшую прибыль.

В современных условиях банки являются основными организациями, привлекающими средства физических и юридических лиц. Но уже наряду с банками закрепились финансовые посредники - небанковские финансово-кредитные организации, оказывающие специализированные финансовые услуги и ориентирующиеся на определенную клиентуру.

НФКО обслуживают главным образом ту часть рынка, которая не обслуживается (недостаточно обслуживается) банковской системой. В Республике Беларусь к ним можно отнести: лизинговые компании; инвестиционные компании (фонды); страховые общества; ломбарды; иные кредитно-финансовые организации.

Сейчас рынок лизинговых услуг динамично развивается на фоне кредитной экспансии и роста белорусской экономики.

В последние годы в практике белорусских лизинговых компаний начинают появляться сделки оперативного лизинга.

В качестве положительной тенденции можно назвать постепенный отказ банков от активного участия в лизинговых проектах в качестве лизингодателя.

ЮНИТЕР – ведущая инвестиционная компания в Беларуси, предоставляющая иностранным инвесторам, а также национальным компаниям, привлекающим финансирование, полный спектр высококачественных услуг в сфере инвестиционно-финансового консультирования, сопровождения сделок слияния и поглощения, реструктуризации активов, а также предоставляет профессиональные услуги на рынке ценных бумаг. «ЛидерИнвест» — ведущая инвестиционная компания, предоставляющая полный комплекс услуг на рынке ценных бумаг Республики Беларусь [16].

Сегодня в Беларуси работает более двух десятков страховых компаний, предлагающих широкий выбор страховых услуг. В условиях современного рынка страховые компании постоянно создают новые страховые продукты, при этом совершенствуя уже существующие: обновляются виды и условия страхования, пересматривается тарифная политика, разрабатываются новые бизнес-решения, происходит ориентация и тонкая настройка страховых услуг на отдельные сферы бизнеса и жизнедеятельности. Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие «Белгосстрах» — крупнейшая страховая организация Республики Беларусь.

Функционирование разнообразных небанковских финансово-кредитных организаций играет важную роль в обеспечении эффективности экономики и реализации её потенциала. Деятельность небанковских финансово-кредитных организаций в Республике Беларусь оказывает положительное воздействие на экономику страны в целом.

С учетом вышесказанного можно отметить, что в Республике Беларусь наблюдается положительная тенденция развития небанковских финансово-кредитных организаций.

Однако актуальной для Республики Беларусь является не только проблема привлечения средств населения, малых предпринимателей и других юридических лиц в небанковские финансово-кредитные организации, но и дальнейшее инвестирование этих средств.

Низкая прозрачность рынка, на мой взгляд, является на сегодняшний день одним из основных барьеров на пути дальнейшего развития финансовых посредников в Республике Беларусь.

# **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

1. С развитием экономики и финансовой системы кроме банков возникают и другие финансовые учреждения (финансовые посредники). В настоящее время бизнесом, связанным с передачей средств от сберегателей к инвесторам, занимаются государство, коммерческие банки, ссудо-сберегательные ассоциации, взаимные сберегательные банки, кредитные союзы, страховые компании, пенсионные фонды, взаимные фонды. Этот процесс называется финансовым посредничеством. С развитием финансового посредничества появилось большое разнообразие финансовых активов или финансовых инструментов: акции, облигации, закладные, взаимные фонды, соглашения РЕПО. Эти активы покупаются и продаются (торгуются) на финансовых рынках.

2. Финансовый посредник осуществляет диверсификацию риска путём распределения вложений по различным видам финансовых инструментов; осуществляет проверку платёжеспособности заёмщика, что также снижает кредитный риск; упрощает проблему поиска кредиторов, способных предоставить заём на приемлемых условиях; при нормальных экономических условиях снижает процентную ставку за кредит; аккумулирует денежные средства и за счёт этого может удовлетворять спрос заёмщиков на большие суммы денежных средств. Наличие финансовых посредников облегчает возможность получения недостающих денежных средств для нуждающихся в них и расширяет возможности размещения временно свободных денежных средств для лиц, обладающих избытком денежных средств.

3.Однако у варианта инвестиций через финансовых посредников есть как плюсы, так и минусы. Положительные стороны: экономия времени — основное преимущество инвестиций через финансовых посредников. Если самостоятельные инвестиции требуют значительных затрат времени, то вложение денег в банк или в ПИФ сложностей (с точки зрения затрат времени) не представляет; вашими деньгами будут заниматься люди, которые называют себя профессионалами, учились этому, имеют опыт подобной деятельности, посвящают этому весь свой рабочий день и т.п.; дополнительный контроль со стороны государства; снижение рисков за счет диверсификации (при инвестициях через финансовых посредников обычно снижаются риски потери денег из-за неправильного выбора объектов инвестирования).

Недостатки: в случае инвестирования через финансовых посредников, прямой контроль инвестора над бизнесом исчезает, т.к. банк не будет спрашивать вкладчиков, кого ему кредитовать, а фонд не будет спрашивать пайщиков, в какие бумаги инвестировать; часть прибыли уходит посреднику (посредник работает не просто так, часть денег за свою работу он берет себе);

действительно высокая доходность при инвестициях через финансовых посредников будет маловероятна и потому, что часть дохода уходит посреднику, и вследствие диверсификации, которая не только снижает риски, но и усредняет доходность, и вследствие ограничений, накладываемых регуляторами с целью избежания рискованных (но и наиболее потенциально доходных) операций; возникают риски самого финансового посредника

4. Коммерческий банк одновременно осуществляет две основные функции — функцию брокерскую (посредническую) и функцию качественной трансформации активов — и, исходя из экономической ситуации, управляет своими рисками. При этом он сводит поставщиков и потребителей финансовых ресурсов и тем самым поддерживает эффективность экономической системы в целом.

5. Инвестиционные компании и фонды играют важную роль в инвестиционном процессе, так как концентрируют в своих руках значительные средства мелких вкладчиков, направляемые в конечном счете на развитие производства. Поэтому они пользуются поддержкой со стороны государства и, в частности, налоговыми льготами.

6. Пенсионные фонды придерживаются консервативной инвестиционной политики и ориентированы на достижение оптимального соотношения доходности и надежности используемых финансовых инструментов.

7. Выполнение страховыми организациями их классических функций, накопление большого массива информации, способствует возникновению нетрадиционных функций страховых компаний, функций финансовых посредников и означает, что данные институты приобретают важный статус производителей информации и активно вовлекаются в финансирование инвестиционных процессов.

8. Институты финансовой системы, которые в США принято называть финансовыми посредниками, выполняют ответственные функции, трансформируя свободные средства бизнеса и сбережения населения в инвестиции. При этом изменения в положении дел на финансовом рынке становятся одним из главных показателей роста или падения в экономике. В свою очередь состояние американской экономики оказывает непосредственное влияние на прибыльность деятельности финансовых посредников и в конечном счете – на благосостояние населения США

9. Сотрудничество в сфере розничных продаж финансовых продуктов в России происходит как между банками и небанковскими институтами, принадлежащими к одной финансовой группе, так и между банками и финансовыми институтами, которых чаще связывают не отношения собственности, а агентские отношения. Размещение на одной площадке розничных продаж банковских продуктов, агентских продаж паев ПИФов и программ накопительного пенсионного страхования НПФ ведет к усилению взаимодействия финансовых посредников, которые вносят определенный вклад в создание ВВП страны.

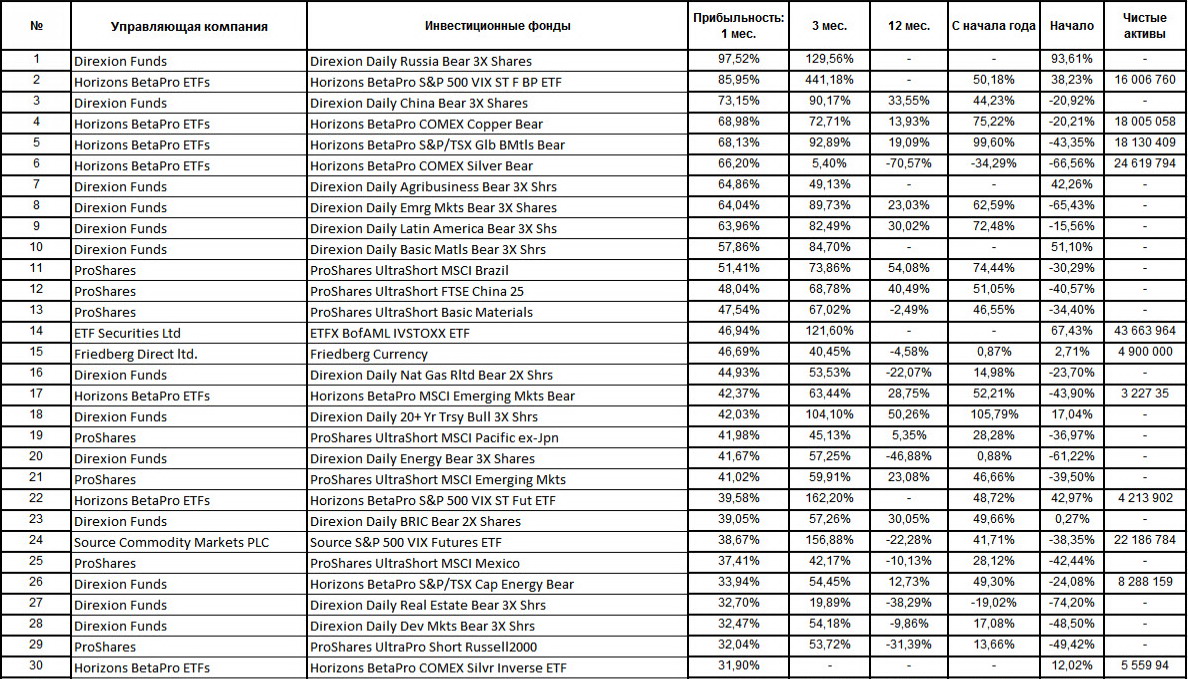
10. Можно отметить, что в Республике Беларусь наблюдается положительная тенденция развития небанковских финансово-кредитных организаций. Однако, низкая прозрачность рынка, на мой взгляд, является на сегодняшний день одним из основных барьеров на пути дальнейшего развития финансовых посредников в Республике Беларусь.

­­­СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Белоглазова, Г. Н. Банковское дело/ Белоглазова, Г. Н.;под ред., Л П Кроливецкой — изд. 5-е, доп. и перер. — М. Финансы и статистика, 2003. — 286с.
2. Ворошилова, И. В. Финансовый рынок как источник развития инвестиционного потенциала региональной экономики / И. В. Ворошилова, Д. Я. Родин // Финансы и кредит. - 2008. - N 19. - С. 52-58
3. Гурман, Л. Инвестиционные фонды США: в чем разница от России? [Электронный ресурс] / «Бизнес Лидер» — Режим доступа: <http://www.profi-forex.by/news/entry5000008532.html> ― Дата доступа: 26.11.2011
4. Донецкова О.Ю. Формы взаимодействия финансовых посредников Росси [Электронный ресурс] / Центр научных изысканий. — Спб, 2011. Режим доступа: <http://www.ceninauku.ru/info/page_27361.htm> ― Дата доступа: 26.11.2011
5. Жуков, Е.Ф. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: Учебник / Е.Ф.Жуков. – М.: Вузовский учебник, 2005. – 491 с.
6. Канаев А. В. Банковские стратегии в свете современной теории финансового посредничества / А. В. Канаев // Финансы и кредит. - 2007. - N 25. - С. 23-34.
7. Ковалев, В.В. Финансы. Учебник./ Ковалев, В.В. – М.: ПБОЮЛ, 2001. — 243с.
8. Кондратьева, З. А. Роль и значение индивидуального инвестирования в решении задач экономического роста / З. А. Кондратьева// Финансы и кредит. — 2011. —N 8. —С. 62-69.
9. Конюховский П.В. Микроэкономическое моделирование банковской деятельности / П.В. Конюховский — СПб.:Питер, 2001 —219 с.
10. Кравцова, Г.И., Кузьменко, Г.С., Румянцева, О.И. Деньги, кредит, банки: учебник / Г.И.Кравцова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Мн.: БГЭУ, 2007. – 444 с.
11. Крылова, Л. В. Особенности реализации функций финансового посредничества в банковской системе России / Л. В. Крылова// Финансы и кредит. —2008. — N 42. - С. 2-9
12. Мамедова, Г. Г. Финансы: новое содержание в условиях рынка: некоторые вопросы трансформации финансов и финансовой системы в рыночных условиях / Мамедова Г.Г. // Российское предпринимательство. — 2011. — N 7, вып. 2. — С. 21-25.
13. Николаевский, В.В. Введение в инвестиции / Николаевский, В.В.; науч. ред. П.Г. Никитенко — Ин-т экон. НАНБ, 2000 —80 с.
14. Полякова, О. А. О финансовой системе и ее составе / О. А. Полякова // Финансы и кредит. - 2011. - N 3. - С. 35-42.
15. Ревинский И.А. Курс современной экономики : Учебное пособие / И.А. Ревинский — М-во образования РФ. - 2-е изд., перераб. и доп. — Библиогр.: —319 с.
16. Хмыз О.В. Особенности работы инвестиционных фондов на финансовом рынке [Электронный ресурс] / МГИМО (У) МИД РФ — Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2004/2/761.html> ― Дата доступа: 26.11.2011
17. Цыбулько, А.И., Левкович, А.О., Левкович, О.А. Белорусский рынок лизинговых услуг: Обзор 2007 г. / А.И.Цыбулько, А.О.Левкович, О.А.Левкович. ― Мн.: ООО «Мэджик Бук», 2008. ― 64 с.
18. Шевченко, И. В. Оценка уровня финансового посредничества в экономике России / И. В. Шевченко, В. В. Жабин // Финансы и кредит. - 2009. - N 46. - С. 16-21.
19. Отдельные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь на 1 января 2011 года [Электронный ресурс] Министерство финансов Республики Беларусь — Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/rmenu/insurance/info-insurance/year10/2010/ ― Дата доступа: 27.11.2011
20. Финансовые посредники США в условиях нестабильности американского фондового рынка [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.conolon.net/finansoviye-posryedniki-ssha-v-usloviyah-nyestabilnosti-amyerikanskogo-fondovogo-rinka/> ― Дата доступа: 27.11.2011
21. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Страхование [Электронный ресурс] / МГИМО (У) МИД РФ — Режим доступа: <http://www.megairk.ru/money_world/new/374> ― Дата доступа: 26.11.2011

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**

**Результаты работы ПИФов разных типов на протяжении конкретных периодов за 2011 год**

****

Примечание ― Источник: [3]

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

**Динамика развития системы финансового посредничества в России за период 2005-2010 годы**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Привлеченные средства кредитными организациями, млрд.руб. | 5152,3 | 7738,4 | 11569,0 | 14748,5 | 17131,4 | 21080,9 |
| Размещенные средства кредитных организаций, млрд.руб. | 6212,0 | 9218,2 | 13923,8 | 19941,0 | 19878,4 | 22166,7 |
| Страховые взносы, млрд.руб. | 490,5 | 602,1 | 763,6 | 946,1 | 977,5 | 1041,1 |
| Страховые выплаты, млрд.руб. | 274,4 | 345,2 | 473,3 | 622,7 | 734,4 | 768,8 |
| Пенсионные резервы, млрд.руб. | 277,4 | 405,3 | 472,9 | 462,9 | 564,4 | 612,3 |
| Пенсионные выплаты, млрд.руб. | 755,7 | 1031,7 | 1384,2 | 1751,5 | 2215,2 | 1955,5 |
| Процент привлеченных средств КО к ВВП, % | 9,14 | 23,28 | 27,93 | 37,72 | 38,50 | 45,47 |
| Процент размещенных средств КО к ВВП, % | 23,08 | 27,73 | 33,61 | 51,00 | 44,68 | 47,81 |
| Процент страховых взносов к ВВП,% | 1,82 | 1,81 | 1,84 | 2,42 2 | 2,20 | 2,25 |
| Процент страховых выплат к ВВП,% | 1,02 | 1,04 | 1,14 | 1,59 | 1,65 | 1,66 |
| Процент пенсионных резервов к ВВП,% | 1,03 | 1,22 | 1,14 | 1,18 | 1,27 | 1,32 |
| Процент пенсионных выплат к ВВП,% | 2,81 | 3,10 | 3,34 | 4,48 | 4,98 | 4,22 |

Примечание ― Источник: [4]

**ПРИЛОЖЕНИЕ В**

**Отдельные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь на 1 января 2011 года**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п.п | Наименование страховой организации | Поступило взносов по договорам прямого страхования и сострахования, тыс. руб | Поступило взносов с учетом перестрахования, тыс. руб | Выплачено страхового возмещения по договорам прямого страхования и сострахования, тыс. руб | Выплачено страхового возмещения с учетом перестрахования, тыс. руб | Чистая прибыль (убыток), тыс. руб |
| 1 | Белгосстрах | 695 329 404,9 | 683 015 981,6 | 460 152 477,9 | 460 083 930,6 | 7 723 609,3 |
| 2 | ЗАСО "ТАСК" | 99 515 370,7 | 96 868 045,1 | 63 855 650,8 | 62 522 565,9 | 478 042,5 |
| 3 | ОАСО "Би энд Би иншуренс Ко" | 88 611 709,0 | 102 675 228,0 | 82 932 342,3 | 84 227 683,5 | 334 663,1 |
| 4 | ЗАСО "Промтрансинвест" | 82 964 179,0 | 65 956 871,3 | 38 597 146,8 | 37 078 943,1 | 459 575,0 |
| 5 | ЗАСО "Белнефтестрах" | 70 562 870,8 | 69 250 151,0 | 32 970 912,1 | 32 004 619,4 | 4 931 530,1 |
| 6 | "Белэксимгарант" | 62 111 696,4 | 51 619 884,6 | 26 979 112,5 | 24 520 088,2 | 6 549 264,4 |
| 7 | СООО "Белкоопстрах" | 47 136 351,9 | 45 104 665,5 | 22 176 345,0 | 22 250 300,3 | -649 548,8 |
| 8 | ЗАО "СК"Белросстрах" | 30 123 873,2 | 29 848 049,8 | 21 315 526,1 | 21 198 319,7 | 759 893,5 |
| 9 | ЗСАО "БелИнгострах" | 20 358 360,8 | 18 732 572,1 | 11 913 321,6 | 11 102 037,2 | 55 535,2 |
| 10 | СБА ЗАСО "Купала" | 14 385 873,5 | 13 687 115,7 | 6 938 590,1 | 6 972 908,6 | 987 756,7 |
| 11 | ИС ЗАО "Генерали" | 11 281 858,9 | 11 281 858,9 | 19 494,1 | 19 494,1 | 3 245 256,6 |
| 12 | УСП "Белвнешстрах" | 10 751 495,9 | 9 269 942,6 | 5 463 006,9 | 5 427 470,6 | 874 892,2 |
| 13 | ИСП "ЦЕПТЕР ИНШУРАНС" | 8 223 875,7 | 8 485 258,2 | 5 138 264,7 | 5 166 189,5 | -4 989 970,2 |
| 14 | ЗАСО "КЕНТАВР" | 7 567 849,8 | 8 613 627,7 | 3 674 782,6 | 4 752 622,6 | 265 118,1 |
| 15 | ЗАО "СК "ЭРГО" | 4 976 212,7 | 7 480 251,4 | 3 210 806,1 | 4 424 967,3 | 387 630,5 |
| 16 | ЗАСО "ГАРАНТИЯ" | 4 456 633,8 | 4 308 509,2 | 440 226,9 | 282 897,2 | 242 539,7 |
| 17 | ОАСО "БАГАЧ" | 1 700 730,9 | 1 872 255,8 | 1 200 173,3 | 1 212 249,9 | -31 714,7 |
| 18 | СООО "Росгосстрах" | 73 184,6 | 44 285,6 | 0,0 | 0,0 | 8 683,5 |
| 19 | ЗАСО "Дельта Страхование" | 53 633,7 | 65 909,3 | 0,0 | 0,0 | 50 738,6 |
| 20 | РУП "Белорусская национальная перестраховочная организация" | 0,0 | 22 484 742,3 | 0,0 | 5 947 124,6 | 13 573 838,1 |
|  | Итого по страховым организациям, осуществляющим страхование иное, чем страхование жизни | 1 260 185 166,2 | 1 250 665 205,7 | 786 978 179,8 | 789 194 412,3 | 35 257 333,4 |
| 21 | РДУСП "Стравита" | 58 940 228,3 | 58 940 228,3 | 9 241 325,1 | 9 241 325,1 | 11 835 815,4 |
| 22 | ОАО "Белоруcский народный страховой пенсионный фонд" | 14 711 586,7 | 14 711 586,7 | 4 374 845,6 | 4 374 845,6 | 2 659,3 |
| 23 | УСП "Седьмая линия" | 4 501 752,4 | 4 501 752,4 | 761 735,8 | 761 735,8 | 829 347,4 |
| 24 | ОАСО "Пенсионные гарантии" | 800 747,7 | 800 747,7 | 138 583,5 | 138 583,5 | 126 610,9 |
|  | Итого по страховым организациям, осуществляющим виды страхования, относящиеся к страхованию жизни | 78 954 315,1 | 78 954 315,1 | 14 516 490,0 | 14 516 490,0 | 12 794 433,0 |
|  | Итого по республике | 1 339 139 481,3 | 1 329 619 520,8 | 801 494 669,8 | 803 710 902,3 | 48 051 766,4 |

Примечание ― Источник: [19]