

**Многопериодная модель финансовой инновации**

**Крупкина Анна Сергеевна**

*Студент*

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Экономический*

*факультет, Москва, Россия*

*E-mail: krukina\_anna@mail.ru*

Современных исследований в области экономики показывают, что развитие и эффективность функционирования финансового сектора способствуют повышению уровня благосостояния и достижению устойчивого экономического роста. Поэтому изучение новых инновационных услуг в сфере финансового посредничества становится одним из ключевых источников развития финансового и реального секторов экономики. <?xml:namespace prefix = o ns = "urn:schemas-microsoft-com:office:office" /> Одной из наиболее острых проблем российских финансовых посредников в настоящее время является их низкая инновационная активность, которая связана как с характеристиками предложения, так и с характеристиками спроса на финансовые инновации. Со стороны предложения наблюдается невысокое качество и доходность представляемых посредниками финансовых услуг, что делает услуги непривлекательными для населения. В тоже время недостаточно высокий уровень финансовой грамотности населения приводит к низкой склонности к инвестированию и отсутствию спроса на инновационные финансовые услуги. Поэтому решение проблем российской банковской системы одновременно со стороны спроса и предложения финансовых инноваций становится актуальной темой для исследования. На данном этапе исследования мы предложили теоретическую модель создания финансовой инновации на основе аппарата теории отраслевых рынков (методология модели Хотеллинга), которая позволила оценить факторы, способные мотивировать банки для создания более качественных продуктов, и понять, какие группы населения способны наибольшим образом повлиять на рост инновационной активности банков. В ней мы рассмотрели два банка (Инноватор и Имитатор), расположенные на концах отрезка, в то время как потребители их продукции равномерно распределены вдоль данного отрезка. Потребители разделены на три группы в зависимости от склонности к инновациям. В начале первого периода Инноватор осуществляет расходы на создание новой финансовой услуги (фиксированная величина). Как только банк разработал новую услугу, он предлагает это нововведение клиентам и начинает получать неотрицательную прибыль. Поскольку патентное право отсутствует на финансовых рынках, то каждая новая услуга может быть легко скопирована вторым банком (Имитатором) в достаточно короткие сроки (в нашей модели это становится возможно уже во втором периоде). Кроме того, банки различаются между собой по качеству инновационной услуги: первоначальное качество финансовой услуги Инноватора выше, чем качество услуги, произведенной Имитатором. Вместе с этим качество инновации является случайной величиной. Используя описанные выше предпосылки, мы определили оптимальный объем финансовых услуг и произвели калибровку полученных результатов в «Matlab». В частности мы оценили знак полученных разниц в дисконтированных прибылях обоих банков и выявили, при каких условиях Инноватор и Имитатор получает более высокие прибыли, чем конкурент. В целом мы можем сказать, что в нашей

работе подтвердился вывод о том, что предоставление инновационных услуг может принести Инноватору значительные выгоды по сравнению с Имитатором. Однако этот результат сильно зависит от параметров спроса и предложения, о которых мы расскажем в последнем разделе данной главы. В дальнейшем исследовании мы предлагаем расширить нашу модель за счет ряда дополнительных факторов (переменных издержек улучшения качества инновации, ориентации услуг на predetermined группы клиентов), с целью улучшения ее объясняющих и прогностических способностей. Кроме того, мы планируем провести спецификацию параметров предложенной модели и определить, какие факторы становятся барьерами для развития инновационной активности финансовых посредников, на примере банковской отрасли. В качестве одного из этапов спецификации модели мы хотим оценить параметры качества инновационных и традиционных финансовых услуг («SERVQUAL» метод) при помощи многоступенчатого опроса российских финансовых посредников. Полученные результаты исследования будут иметь управленческую ценность, поскольку на их основе мы сможем определять локомотивы развития инновационной активности в сфере финансового посредничества. Это позволит нам более эффективно осуществлять инвестиционную поддержку отдельных областей посреднической деятельности, что послужит основой развития и совершенствования всей финансовой сферы, достижения устойчивого экономического роста и стабильности. Поэтому практическая применимость нашей работы может быть обусловлена как интересом коммерческих организаций, оценивающих прибыльность осуществления нововведений, так и государственных институтов, проводящих инновационную политику.

### **Литература**

1. Bhattacharyya, S., Nanda, V., 2000, "Client Discretion, Switching Costs, and Financial Innovation", *The Review of Financial Studies*, Vol. 13, No. 4, pp. 1101-1127.
2. Herrera H. Schroth E., 2004, "Developer's Expertise and Dynamics of Financial Innovation: Theory and Evidence," FAME Research Paper Series rp124, International Center for Financial Asset Management and Engineering
3. Philippos D., Siriopoulos C., 2011, "The Progress of Financial Innovation Over the Last 30 Years – A Spiral Process". Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1805538>
4. Rogers E., 2003, "Diffusion of Innovations", New York, NY: Free Press (5th ed.).