

Раздел 1. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

УДК 336.719

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА*Бибикова Екатерина Алексеевна (eabibikova@mail.ru)**Валинурова Анна Александровна**Третьякова Юлия Сергеевна**ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»*

Конкурентоспособность кредитной организации во многом зависит от внедрения нововведений в ее деятельность, так как они способствуют ускорению, улучшению качества обслуживания клиентов, отлаживают внутреннюю работу банка. Процесс разработки и запуска новых банковских продуктов должен предусматривать возможность оперативного вмешательства с целью оценки процессов, и на основании полученных результатов вносить изменения, как в сами продукты, так и в операционные процессы сопровождающие их. Целью исследования является осуществление разработки нового показателя для оценки эффективности банковских инновационных продуктов кредитной организации. В результате исследования была предложена новая модель оценки эффективности внедрения инновационного банковского продукта с учетом факторов риска, которые являются неотъемлемой частью на всех этапах разработки и внедрения нового банковского продукта. Представленная в статье методика оценки эффективности внедрения инновационного банковского продукта позволяет выявить степень результативности от внедрения нововведений в той или иной кредитной организации с учетом фактора риска.

Ключевые слова: банковские инновации, банковский продукт, эффективность внедрения.

Инновационная деятельность кредитной организации является, пожалуй, наиболее результативным мотивом, который в дальнейшем будет обеспечивать высокий уровень качества активов, доходность и конкурентоспособность банковских продуктов.

Содержание банковской деятельности в части, направленной на клиента, раскрывается через ряд фундаментальных понятий, состояние развития которых в значительной степени обуславливают эффективность работы банка и его конкурентоспособность на рынке.

Для того чтобы определить экономическую сущность банковских продуктов, необходимо понять, что это такое, видеть разницу. Несмотря на определенную тождественность понятий «банковская услуга» и «банковский продукт», существуют некоторые различия в толковании данных терминов, обусловленные спецификой их формирования и предоставления их клиентам.

Банковская услуга - это деятельность банка, а банковский продукт - это результат деятельности банка.

Банковский продукт - это «упакованная банковская услуга» [1].

Егоров Е. В., Романов А. В., Романова В. А. рассматривают банковский продукт, как любую услугу или операцию, совершаемые банком, то есть фактически отождествляют их.

Пузырев М.В. и Дараган А.В. придают термину «банковский продукт» более тонкое значение, рассматривая его как набор услуг, предоставляемый банком его клиентам.

Несколько уточненное определение предлагают Тавасиев А.М., Масленченков Ю.С. и Дубанков А.П.: «Банковский продукт - конкретный

способ, каким банк оказывает или готов оказывать ту или иную услугу нуждающемуся в ней клиенту, т.е. упорядоченный, внутренне согласованный и, как правило, документально оформленный комплекс взаимосвязанных организационных, технико-технологических, информационных, финансовых, юридических и иных действий (процедур), составляющих целостный регламент взаимодействия сотрудников банка (конкретных его подразделений) с обслуживаемым клиентом, единую и завершающую технологию обслуживания клиента» [2].

Еще интереснее определение Казаренкова Н.П.: «Банковский продукт... представляет собой совокупность взаимодополняющих банковских услуг и операций, нацеленных на удовлетворение разносторонних интересов клиента» [3]. Данное определение привлекает внимание вследствие того, что в нем имеется указание на взаимодополняемость банковских услуг и операций. Однако автор не указывает на причину такой взаимодополняемости, которая связана с параллельностью процессов потребления результатов деятельности банка самим банком, клиентом и обществом.

По мнению Иванова А.Н., под банковским продуктом понимается «комплекс взаимосвязанных услуг и операций, направленный на удовлетворение потребностей клиентов в отдельных видах банковской деятельности» [4].

Профессор Валенцева Н.И. определяет банковский продукт как «результат деятельности кредитной организации; банковский продукт предлагается в качестве товара на различных сегментах банковского рынка, его отличительной чертой является нематериальный и денежный характер» [5].

Лаврушин О.И. считает, что банковским продуктом являются создание платежных средств и предоставление услуг. При этом создание платежных средств проявляет себя на уровне экономики в целом (на макроуровне), то есть Центральный банк производит выпуск денег, необходимых для обращения, для приобретения и потребления материальных благ и продолжения процесса воспроизводства.

Исходя из вышеизложенного, можно выделить две точки зрения относительно сущности банковского продукта:

1) банковский продукт «в узком смысле» – это материально оформленная часть банковской услуги;

2) банковский продукт «в широком смысле» – это результат банковской деятельности, банковские услуги же – действия по обслуживанию клиентов, которые носят дополнительный характер.

Таким образом, банковский продукт – это результат банковской деятельности, выступающий в виде товара, который поступает на банковский рынок для продажи клиентам [6].

Из приведенных точек зрения может быть синтезировано определение «банковского продукта» – это совокупность форм предоставления услуги, наделенных конкретными потребительскими характеристиками, а также технология оказания услуги.

Главными отличительными свойствами банковского продукта являются его гомогенность и универсальность, что означает:

1. В отличие от прочих нематериальных продуктов, которые могут быть направлены на потребителя или принадлежащую ему вещь, банковские продукты обращены на деньги. В то же время и плата за продукт поступает в денежной форме. Таким образом, и клиент, и банк генерируют денежные потоки, причем банк является создателем платежных средств, вовлекая в процесс их потребления все общество.
2. И банк, и клиент оценивают банковский продукт с единых позиций, которые базируются на анализе ключевых характеристик денежного потока: его величины, распределения во времени и неопределенности.

Банковские инновации в зависимости от их целевого использования приобретают новые характеристики. Это позволяет систематизировать классификационные виды банковских инноваций, выделим среди них: технологические, научные, организационные, информационные, коммуникационные, маркетинговые, социальные, психологические, сервисные и другие. Вся совокупность банковских продуктов и услуг, характеризующих инновации, обусловлена взаимодействием субъектов рынка, продвигающих,

реализующих и потребляющих инновации, что еще раз подчеркивает их институциональную основу.

Инновационный банковский продукт – это конечный результат инновационной деятельности банка в виде новых или модифицированных продуктов и технологий их реализации на рынке [7].

Можем предположить, что критериями оценки банковской инновации могут выступать:

- количество новых рынков, на которых банк предоставляет свои услуги;
- применяемые в своей деятельности технологии, влияющие на производительность работы кредитной организации;
- осуществление банком мониторинга кредитного риска и качества обслуживания;
- линейка банковских услуг, предлагаемых кредитной организацией своим клиентам, динамика её изменения за определенный период;
- наличие у банка методики оценки экономической эффективности своей деятельности с точки зрения финансовых результатов, в том числе за счет рационального расширения деятельности банковских.

В банковском секторе на сегодняшний день используются различные методы оценки эффективности инновационных продуктов. Среди них можно выделить 4 основные группы: финансовые, качественные, вероятностные, статистические.

При использовании финансового метода применяют три показателя:

1. NPV (net present value) – чистый приведенный доход, или чистая приведенная стоимость.
2. IRR (internal rate of return) – внутренняя норма доходности, или внутренняя норма рентабельности.
3. Payback period – срок окупаемости инвестиций [8].

У каждого из них есть свои достоинства и недостатки, поэтому показатели используются в совокупности. Таким образом, они дополняют друг друга и дают более полное понимание об инвестициях в инновационный проект: о прибыли и экономическом эффекте, которые кредитное учреждение получит от внедрения инновационного продукта. Только при использовании комплексных оценок экономической эффективности можно принять оптимальное решение о внедрении проекта и его выгоде для банка.

Качественный (целевой) подход ориентирован на оценку эффективности проекта с точки зрения его максимального соответствия поставленным целям. Как известно, система внутреннего целеполагания кредитной организации строится на выделении и ранжировании сначала общих, а затем специфических целей по их приоритетности. Если для достижения

этих целей требуется проведение определенных инноваций, то из рассматриваемых альтернатив выбирается та, которая максимально приближает кредитную организацию (или отдельное подразделение) к достижению поставленной цели.

Таким образом, оценивается стратегическая эффективность нововведения в плане получения долгосрочных рыночных преимуществ. Данный метод основан на умении руководителя предвидеть и прогнозировать будущие рыночные ситуации, определять факторы будущей конкурентоспособности, ставить достижимые цели и находить новые пути их достижения.

Однако, сегодня кредитные организации используют методики расчета экономической эффективности внедрения инновационных банковских продуктов, которые опираются на оценку статистических показателей учета доходов и затрат на инновации. Недостатками подобных подходов можно считать субъективность или невозможность оценить некоторые параметры (такие как качество обслуживания) и то, что делается оценка текущей ситуации на рынке, в то время как рыночные условия быстро меняются, появляются новые участники и регламенты их деятельности. Не учитываются факторы, приводящие к изменению самого банковского бизнеса.

Внедрение банковских инноваций связано с оценкой экономической целесообразности их внедрения. Методика оценки эффективности инновационной банковской деятельности должна содержать:

- обоснование необходимости внедрения инновации;
- методы рейтинговой оценки сравниваемых продуктов, услуг или технологий;
- определение эффективности инновации на основе балльной оценки потенциала рыночного сектора с учетом конкуренции;
- методы сравнения полученного результата с критериальным уровнем [9].

Расчет суммарного балла инноваций можно осуществлять по формуле:

$$СБИ = ПР - К - РСК \pm РСР, \quad (1)$$

где СБИ – суммарный балл инновации;

ПР – потенциал сектора рынка;

К – оценка степени конкуренции;

РСК – реакция возможного сопротивления клиентов;

РСР – готовность руководства и оценка внутреннего сопротивления.

Все показатели в формуле (1) выражены в баллах, получены экспертным путем. Для более полного учета всех нюансов внедрения банковских инноваций следует детализировать составляющие формулы. Например, потенциал сектора рынка, который в баллах выражает

возможности рынка принять выводимую на него инновацию, можно представить в виде суммы частных рынков по различным регионам, если учесть, что все современные банки имеют развитую филиальную сеть. Аналогично возможно представлять и оценку степени конкуренции, которая также отличается от региона к региону, т.е. в виде суммы ее региональных составляющих для многофилиального банка в целом.

Показатель РСР – готовность руководства и оценка внутреннего сопротивления целесообразно для более корректного расчета разделить на две части, с одной стороны – готовность руководства (ГР), с другой стороны – готовность персонала банка (ГП) к продвижению инновации. Готовность руководства и сотрудников банка к инновационной деятельности может, как увеличивать суммарный балл инноваций при положительном восприятии инновации, так и уменьшать при ее неприятии. Все эти показатели для многофилиального банка необходимо учитывать также в виде суммы.

Таким образом, формула (1) принимает следующий вид:

$$СБИ = ПР - К - РСК \pm ГР \pm ГП, \quad (2)$$

где СБИ – суммарный балл инновации;

ПР – потенциал сектора рынка в регионе;

К – оценка степени конкуренции;

РСК – количество клиентов, оказывающих сопротивление во внедрении инновацию;

ГР – готовность руководства филиала банка к инновационной деятельности;

ГП – готовность персонала филиала банка к инновационной деятельности.

При принятии решения относительно целесообразности разработки и внедрения инновации полученный суммарный балл сравнивается с критериальным уровнем, который устанавливается разработчиками методике при ее детальной проработке.

Суммарный балл инновации лежит в промежутке от 0 до величины установленного критериального уровня, например 100 баллов, если будет принята 100-балльная шкала или 10 баллов при 10-балльной шкале. Это технические детали, которые решаются банком самостоятельно. Пятидесятая процентная граница разбивает шкалу на две части. Окончательное решение о внедрении инновации в банковскую практику следует принимать при проведении дополнительных расчетов, связанных с оценкой эффективности конкретной инновации в виде продукта, услуги или технологии.

Рассмотрев предложенную методику и показатели, стоит отметить о субъективности или недостаточной проработке, отсутствии учета банковской специфики внедрения инновационного продукта: в основном в выведенных показателях идет большой упор на субъективность

факторов экспертных оценок, а не на конечные количественные результаты, которые свидетельствовали бы о конкретных результатах.

В связи с этим считаем возможным предло-

жить в рамках данной статьи систему оценки качества внедрения инновационного банковского продукта (рис. 1).

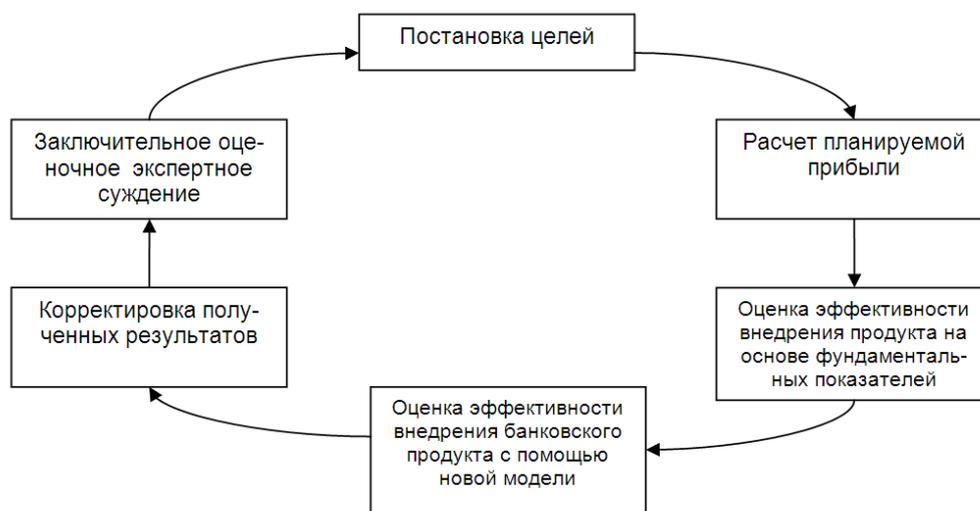


Рисунок 1. Система оценки качества эффективности внедрения инновационного банковского продукта (составлено авторами)

Этап 1. Постановка целей и вытекающих из нее задач внедрения нового банковского продукта. Целью является повышение стоимости кредитной организации как интегрированного показателя эффективности банковской деятельности в результате внедрения нового банковского продукта.

Достижение цели осуществляется путем решения следующих стратегических задач:

1. Создание конкурентоспособного банковского продукта;
2. Обеспечение себестоимости банковского продукта на уровне не выше средней по банку;
3. Обеспечение конкурентоспособного сопровождения;
4. Привлечение высококвалифицированных кадров, способных качественно организовать бизнес-процесс;
5. Обеспечение достижения показателей эффективности банковской деятельности от внедрения банковского продукта на уровне не ниже средних по банку.

Этап 2. В этом случае важно проанализировать и выявить именно ту долю дополнительной выручки от продаж новинки, которую получит кредитная организация на вложенные в инновационный проект средства. Для этого произведем расчет по формуле (3):

$$E_{ИПБ} = \frac{R_1 - R_0}{I} \times 100\%, \quad (3)$$

где $E_{ИПБ}$ – показатель эффективности инвестиций по получению дополнительной выручки на вложенные средства;

R_1 – годовая выручка от продаж предприятия после инвестиций в новую технологию или усовершенствуемый продукт за анализируемый период;

R_0 – годовая выручка от продаж предприятия до инвестиций в новую технологию или усовершенствуемый продукт за анализируемый период;

I – сумма инвестиций.

Расчет показателя R_1 (годовая выручка после инвестиций) произведем по следующей формуле (4):

$$R_1 = P_S \times V_S, \quad (4)$$

где P_S – планируемая цена реализации / продаж инновационного банковского продукта;

V_S – годовой объем продаж после реализации инновационного проекта за анализируемый период.

Прибегая к методике дисконтирования формула (3) будет иметь следующий вид:

$$E_{ИПБ} = \frac{\sum_{t=0}^T \frac{R_t - R_0}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}} \quad (5)$$

Этап 3. Для оценки эффективности внедрения инновационного банковского продукта возможно использовать показатель, с одной

стороны, сочетающий традиционные показатели, а с другой – учитывающий специфику банковской инновационной деятельности.

Срок окупаемости представляет собой промежуток времени, в течение которого приведенный (дисконтированный) доход принимает положительное значение. Это означает, что дисконтированная величина доходов должна быть равна дисконтированной величине капитальных затрат (дисконтированных расходов). Исходя из этого равенства, срок окупаемости можно представить в виде следующей формулы:

$$PP = \frac{I_0}{P}, \quad (6)$$

где I_0 – сумма инвестиций;

P – чистый годовой денежный поток от реализации инноваций.

Расчет показателя NPV позволяет получить наиболее обобщенную характеристику финансового результата реализации проекта, т. е. конечный эффект в абсолютном выражении.

$$NPV = CF - I, \quad (7)$$

где CF – сумма чистого денежного потока (приведенная к настоящей стоимости) за весь период эксплуатации инвестиционного проекта (до начала новых инвестиций в его реконструкцию или модернизацию);

I – сумма инвестируемого капитала в реализацию реального проекта (приведенная к настоящей стоимости).

Внутренняя норма доходности – это норма прибыли, при которой чистая текущая стоимость инвестиций равна нулю. Внутренняя норма доходности (IRR) показывает ставку дисконтирования, при которой собственник ничего не теряет.

Этап 4. На данном этапе считаем возможным предложить в рамках данной статьи новый комплексный показатель для оценки эффективности банковских инноваций, основанный на оценке основных «эффектов» банковского инновационного продукта. Исходя из ожидаемых результатов внедрения инновационного продукта, можно выделить основные виды «эффектов» от внедрения: экономический и внедренческий (технический) эффекты. Рассмотрим каждый выделенный вид будущего комплексного показателя оценки более подробно.

Экономический эффект включает в себя все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инновационного банковского продукта. Экономический эффект – это есть конечный результат применения инноваций. В конечном счете, экономическим результатом или «эффектом» будет выступать получение кре-

дитной организацией дополнительного дохода от реализации нового продукта.

Стоит отметить, что к затратам на внедрение инновационного продукта кредитной организацией будут отнесены следующие:

- затраты непосредственно в момент внедрения нового продукта (проектирование, разработка документов);
- затраты на информационное обеспечение потенциальных потребителей нового банковского продукта (реклама);
- затраты на адаптацию потенциальных потребителей к новому банковскому продукту;
- затраты на обучение персонала по работе с новым банковским продуктом;
- затраты на приобретение нового программного комплекса для внедрения инновационного банковского продукта;
- иные затраты.

Каждому из приведенных видов затрат соответствуют определенные виды доходов или потерь, которые сопровождают или являются результатом внедрения инновационного банковского продукта [10]. Такими доходами будут выступать:

- доход/потери от изменения структуры активов кредитной организации (в части материально - технической базы банка);
- доход/потери от увеличения суммарной стоимости активов кредитной организации;
- доход/потери от изменения доходности активов кредитной организации;
- доход/потери от изменения ликвидности активов кредитной организации;
- доход/потери от внедрения банковской инновации;
- доход/потери от расширения ассортимента предлагаемых банковских продуктов.

Представим расчет экономического «эффекта» следующей формулой:

$$R_{ИПБ} = \frac{\sum (\sum_{t=1}^n FR_t - \sum_{t=1}^n C_t)}{(1+r)^t}, \quad (8)$$

где FR_t – финансовый результат от инновационного банковского продукта;

C_t – затраты на внедрение инновационного продукта;

r – фактор дисконтирования (капитализации) – не ниже ключевой ставки ЦБ РФ;

n – количество факторов, влияющих на финансовый результат и затраты.

Второй составляющей нового показателя оценки является риск от внедрения инновационного продукта в банке. Под внедренческим риском или «эффектом» в первую очередь в нашем случае будем понимать оценку проработанности внедряемой идеи. Предлагаем произвести увязку со следующими компонентами:

- 1) Внедренческий потенциал – степень готовности внедрения инновационного продукта, который в свою очередь зависит от степени подготовленности и проработанности инновации, наличия технической базы для внедрения и технологической мощности оборудования, готовности программных комплексов и исключение фактора их конфликта.
- 2) Платность внедряемого ресурса – оценка с точки зрения рынка: зависит от стоимости разработки, сроков коммерческой проработки, наличием рынка сбыта.

Таким образом, выведем коэффициент риска инновационного продукта кредитной организации:

$$K_{ИПБ} = \frac{\sum (1-T_i)}{T_{max}} \times \frac{\sum (1-S_i)}{S_{max}} \times \frac{\sum (1-M_i)}{M_{max}}, \quad (9)$$

где T – проработанности внедряемой идеи;
 S – внедренческий потенциал;
 M – платность ресурса;
 i – фактор возникновения риска.

Расчет составных частей коэффициента риска инновационных продуктов банка – проработанность внедряемой идеи, внедренческий потенциал, платность ресурса – осуществляются экспертным путем. Шкала максимальных оценок представлена натуральными числами до 100.

Таким образом, после рассмотрения «эффектов» наш комплексный показатель TE (total effect) будет иметь следующий вид:

$$TE = R_{ИПБ} \times K_{ИПБ}, \quad (10)$$

Этап 5. Банковская деятельность сопряжена с высоким уровнем риска, который может привести к реальным потерям. Поэтому при расчете показателей эффективности внедрения продукта необходимо учесть еще некоторые факторы риска. Здесь можно использовать различные подходы.

Ранжирование видов инновационных банковских продуктов с учетом вероятностной оценки возникновения риска и расчет на этой основе среднего уровня риска внедрения продукта. В этой связи представляется возможность классифицировать инновационные банковские продукты по степени рисков при внедрении и использовании, распределив риски по группам (рис. 2).

Данный подход, безусловно, требует достаточного массива репрезентативной выборки информации по большому количеству банков. Но в любом случае он будет отражать лишь

общие тенденции в данном сегменте банковского сектора России. Поэтому целесообразнее использовать второй подход, отражающий специфику управления и уровень рисков в конкретном банке.

Этап 6. Заключительное оценочное экспертное суждение и принятие управленческого решения по его продвижению. На данном этапе возможны следующие варианты:

1. Уровень эффективности внедрения инновационного банковского продукта соответствует стандарту банка. Необходимо принять управленческое решение о целесообразности внедрения банковского продукта в деятельность банка и стимулирования сотрудников, участвовавших в его внедрении;

2. Уровень эффективности внедрения инновационного банковского продукта не соответствует стандарту банка. Необходимо принять управленческое решение о необходимости совершенствования банковского продукта. Данный подход приемлем как к разработке новых, так и к совершенствованию действующих банковских продуктов. Он направлен на повышение конкурентоспособности продуктов, способствует повышению эффективности деятельности кредитной организации и ее стоимости.

Управление инновационной деятельностью коммерческого банка должно стать приоритетным направлением для большинства российских коммерческих банков. Инновационная деятельность представляет собой непрерывный процесс, который позволит достичь стратегических целей и обеспечить финансовую устойчивость только при качественной оценке эффективности и отборе проектов. В процессе изучения проблемы работы, связанной с определением оценки эффективности инновационных продуктов банка, мы столкнулись с отсутствием комплексной системы показателей для оценки эффекта кредитной организации от внедрения нового банковского продукта. Вместе с этим на начальном этапе работы было выявлено многообразие понятий и различие точек зрения на само понятие «банковского продукта». В нашем случае мы придерживались трактовки понятия «банковский продукт» как совокупность форм предоставления услуги, наделенных конкретными потребительскими характеристиками, а также технология оказания услуги. В тоже время, если произвести уточнение, инновационный продукт кредитной организации представляет собой конечный результат инновационной деятельности банка в виде новых или модифицированных продуктов и технологий их реализации на рынке.

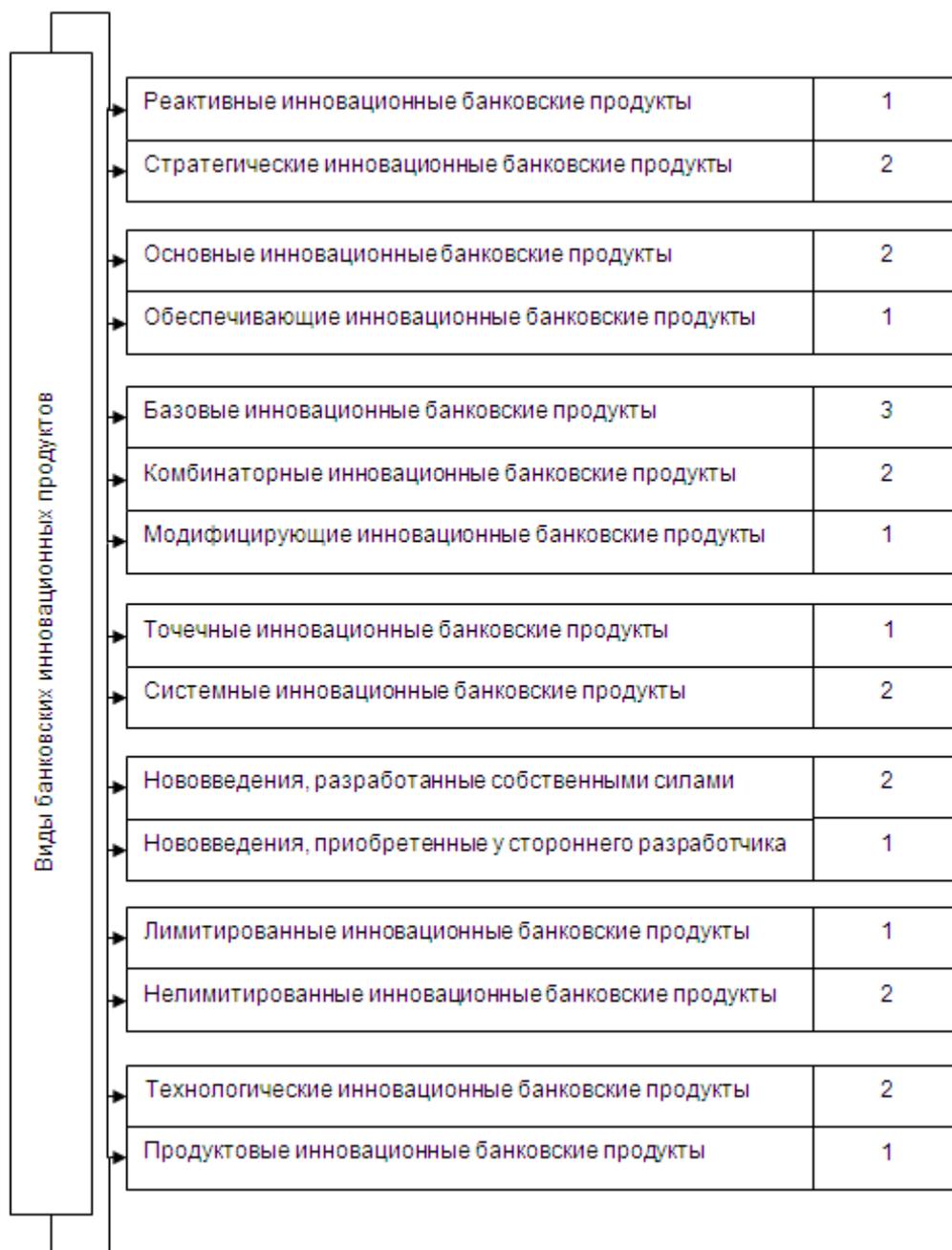


Рисунок 2. Классификация инновационных банковских продуктов по группам риска

Опираясь на выделенные понятия и рассмотренные показатели, мы сочли целесообразным представить новую модель оценки качества эффективности внедрения инновационного банковского продукта. Основываясь на фундаментальных показателях оценки эффективности внедрения инновационного продукта или услуги, мы можем увидеть финансовый результат планируемого внедрения в эквиваленте сегодняшней стоимости денег. Особое внимание было уделено оценке степени внедренческого риска с привязкой к 3 основным компонентам, таким как проработанность внедряемой идеи кредитной организацией, готовность пе-

редачи инновационного продукта для внедрения, возможность коммерциализуемости. Представленный в статье подход к оценке эффективности внедрения банковских инновационных проектов позволяет сравнивать и отбирать банковские инновационные проекты при ограниченной ресурсной базе российских коммерческих банков. Для оценки эффективности внедрения инновационных продуктов с учетом риска показан авторский подход.

Подводя итог, стоит отметить, что в разработанной системе оценки снижается величина субъективной оценки, появляются факторы риска, которые несет кредитная организация

при внедрении инновационного банковского продукта. Однако не учтены внешние факторы риска, которые могут повлиять на эффективность внедрения нового продукта. Данный вопрос требует более тщательной проработки и будет исследоваться в дальнейшем.

Литература

1. Янов В.В., Бубнова И.Ю.: Авторский курс: «Новые банковские продукты: виды, технология создания, способы внедрения», для аспирантов и магистрантов спец. «Финансы и кредит». - М.: КноРус, 2014. –179 с.
2. Банковское дело. Дополнительные операции для клиентов / ред. А. М. Тавасиев. - М.: Финансы и статистика, 2005. – 214 с.
3. Новоселова Е.Г. Классификация банковских инноваций для определения направлений развития банковской деятельности // Вестник Томского государственного университета. – 2014. – № 292-I. – С.154-158.
4. Терёхин С.К. Банковский продукт в системе менеджмента качества кредитной организации: понятие, особенности и принцип формирования // Проблемы современной экономики. – №13. – С.201-205.
5. Корнилова Е.Ю. Новый банковский продукт: понятие, виды, классификация // Креативная экономика. – 2013. – № 8 (80). – С. 100-105.
6. Закшевский В.Г., Пашута А.О. Теоретические аспекты развития инновационных банковских продуктов на современном этапе // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2015. – №3(48). – С.217-220.
7. Антонов К.А. Оценка эффективности инновационных систем на примере дистанционного обслуживания // Управление в кредитной организации. – 2012. - № 3(67).– С. 80-82.
8. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / Под ред. О.И. Лаврушина. - М.: Юристъ, 2012. – С.603.
9. Матросов С. В. Финансовые инновации и риск-менеджмент банков // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 12. – С. 35.
10. Четверикова Е.А., Бибикина Е.А., Валинурова А.А. Методика оценки финансовой устойчивости региональной банковской системы // Финансы и кредит. 2017. Т. 23. № 20 (740). С. 1154-1172.

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

*Зенкина Елена Вячеславовна (evzenkina@mail.ru)
ФГБУН «Институт экономики РАН»*

Глобализируемая система валютных и кредитных отношений частного бизнеса является существенным элементом мировой денежной и финансовой сетевой структуры. Ее воздействие на национальную систему денежного обращения опосредуется этой глобальной сетевой структурой, что меняет привычные представления воздействия показателей банковской процентной ставки, интенсивности регулирования валютного курса на динамику внешнего оборота финансовых и валютных активов.

В статье обосновано, что анализ происходящей эволюции денежных средств играет важную роль для концептуального уточнения формируемой новой парадигмы мировой экономики.

Ключевые слова: мировые тенденции, мировая экономика, постиндустриальная экономика, международные денежные отношения, каналы внешнего воздействия на экономику России, международные валютные и кредитные отношения, международные финансы.

Международные валютные и кредитные отношения традиционно считались исключительной прерогативой государств, которые и формировали систему их регулирования в соответствии с господствующими представлениями о характере денежного обращения. Формы и методы государственной валютной политики и принципов контроля и стабилизации международных валютных потоков и сегодня составляют основу экономических моделей валютно-кредитных отношений.

Либерализация международных экономических отношений породила быстрый рост участников международных валютных отношений,

которые почти до конца второй половины 20 века считались сферой исключительной компетенции государств. Выход на международную арену многочисленных мелких торговых, инвестиционных, финансовых фирм и компаний, и даже отдельных индивидуумов обострил проблему дефицита информации, отсутствие сведений о потенциальных партнерах, их кредитной истории, платежеспособности. Резко возросший риск неисполнения валютных сделок оказался благотворным фактором развития форм и методов организации международных валютных отношений и разработки новых финансовых инструментов, обеспечивающих гиб-