

О. В. Дорошук

*студентка Київського національного
Університету імені Тараса Шевченка,*

Науковий керівник: проф. Н. В. Резнікова

ТЕХНОЛОГІЧНІ ЗРУШЕННЯ ТА ПОТРЯСІННЯ У СФЕРІ БАНКІВСЬКОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ПІД ВПЛИВОМ ВИХОДУ НА РИНОК FINTECH ТА BIGTECH КОМПАНІЙ

Технологічні зрушення у банківській сфері – тема, що активізувалась завдяки поширенню процесів діджиталізації та цифровізації, що своєю чергою стали підґрунтям залученості нових гравців на ринку – компаній FinTech та BigTech. Галузь стоїть перед радикальною трансформацією та реструктуризацією, а також переходом до платформної моделі, орієнтованої на клієнта [1-3].

Після фінансової кризи 2007-2009 років [4-6] банківська індустрія зіткнулася зі зниженням відсоткових ставок, скороченням частки кредитних коштів та/або низькими темпами зростання кредитування, посиленням регулювання та вимог щодо дотримання законодавства, а також заплямованою репутацією [7-8]. Поряд з появою цих проблем, в останні роки у банківському секторі відбулися значні зміни; банкам довелося боротися з усіма викликами, що виникли після кризи, а також із цифровими зрушеннями, викликаними посиленням конкуренції у роздрібній торгівлі, фінансовими технологіями (FinTech) та появою конкуруючих онлайн-платформ.

Цифрові технології можуть зробити великий внесок у підвищення конкуренції та концентрації на банківських ринках. Банківська справа перейде до моделі онлайн-платформи, орієнтованої на клієнта, а діючим банкам доведеться перебудовуватися. Ця цифрова реорганізація дає потенціал для підвищення ефективності за рахунок впровадження інновацій, збільшення диверсифікації пропозиції та конкурентнішої фінансової системи, що сприяє розширенню ринку та підвищенню фінансової доступності. Нові учасники ринку, FinTech і особливо BigTech компанії (тобто великі технологічні компанії, які розширюються у напрямі прямого надання фінансових послуг або продуктів), повинні завойовувати частку ринку за рахунок підвищення ефективності, а не за рахунок лазівок регуляторної конкуренції [9; 10] чи монополізації взаємодії з клієнтами.

FinTech конкуренти вторгаються у традиційний бізнес банків, незважаючи на зусилля останніх щодо адаптації до цифрового світу. У той час як банки традиційно фокусувалися на продукті, нові гравці зосереджуються на клієнті, створюючи тиск на традиційну бізнес-модель банків. Нові гравці повинні фокусуватися на клієнті, тому що вони є суттю їхнього бізнесу, у той час як

наявні гравці вважають, що традиційно клієнти вже мали зв'язок з банком через досвід надання продуктів. Дійсно, конкурентна перевага роздрібних банків, яка може бути підірвана входом на ринок нових учасників, полягає в тому, що вони мають привілейований доступ до постійної бази клієнтів, яким можна продавати різні продукти.

Підвищення очікувань клієнтів від банківського обслуговування обумовлено цифровізацією комерційних послуг та можливістю здійснення операцій у режимі реального часу за допомогою підключених до Інтернету пристроїв, що забезпечують більшу зручність, більш високу швидкість та простоту використання фінансових послуг. FinTech фірми скористалися наявністю незадоволених потреб клієнтів у грошових платежах та переказах (наприклад, міжнародних грошових переказах), кредитуванні та інвестиційних консультаціях. Демографічні фактори та спаплюження репутації діючих банків також відіграють свою роль, так як молоде покоління з більшою ймовірністю користуватиметься продуктами з використанням фінансових технологій цифрових банків. Більше того, деякі споживачі можуть сприймати кредити, надані з використанням фінансових технологій (FinTech кредити), та особливо рівноправне (P2P) кредитування (від користувача до користувача), як кредити з додержанням більшої соціальної відповідальності, ніж традиційні банківські послуги. Цифрова революція змінила також попит на фінансові послуги та змусила банківський сектор стати більш клієнтоорієнтованим. Сектор має надмірні потужності і, що ще гірше, не той тип потужностей – здебільшого застрілий.

Однак як FinTech, так і BigTech-фірми все ще не мають достатнього досвіду, знань та навичок в галузі управління ризиками, що є однією з сильних сторін великих банків. Справді, банки, що діють, вже надають безліч фінансових продуктів, деякі з них досить складні, і мають доступ до більш дешевого фінансування завдяки своєму банківському статусу. Крім того, вони накопичили інформаційний капітал завдяки тривалим відносинам з клієнтами та мають репутацію, що дозволяє зберігати конфіденційність інформації про клієнтів.

Очікується, що вплив обох типів небанківських установ буде значним у плані платіжних рішень та надання консультаційних послуг на ринках капіталу, а також у зміні споживчих очікувань. На інших ринках роздрібних банківських послуг, особливо у сфері видачі та розподілу споживчих кредитів та кредитів для малого та середнього бізнесу, вплив буде менш очевидним. Цифрові технології трансформують загалом фізичну обробку на аналіз клієнтських даних.

FinTech, безумовно, підвищить конкурентність банківських ринків та посилить конкуренцію у короткостроковій перспективі. Чи не призведе вихід на ринок платформ технологічних гігантів до закріплення потужних гравців на домінуючих позиціях, і чи може це викликати проблеми системного ризику, поки

невідомо. Основним видом діяльності BigTech-платформ є технології та дані, і, на відміну від невеликих FinTech-компаній, вони також мають значну економію на масштабі та обсязі, великі клієнтські бази, усталену репутацію та впізнавану назву, «фінансову подушку безпеки» за рахунок нерозподіленого прибутку та безперешкодний доступ до ринків капіталу. Таким чином, в принципі вони можуть конкурувати з діючими банками або (а) ставши банками (посередниками) і використовуючи економію від масштабу, поєднуючи свої існуючі пропозиції з традиційними банківськими продуктами, або (б) як багатосторонні платформи (ринкові майданчики), зосередившись на найбільш прибуткові види банківської діяльності.

Великі технологічні фірми можуть зайняти роль банків і використовувати свої перевірені дані про переваги, звички та поведінку споживачів; вони можуть контролювати досвід покупок багатьох споживачів, а тепер і мережу збуту та комерційної реалізації багатьох постачальників. Вони мають не тільки корисні масиви даних, але й перевагу в плані інструментів (наприклад, алгоритмів штучного інтелекту), що використовуються для їх аналізу, щоб розуміти потреби клієнтів і впливати на них. Фірми BigTech також можуть запропонувати нові послуги, об'єднавши власні існуючі послуги (наприклад, електронну комерцію, онлайн-рекламу) з традиційними банківськими продуктами.

Історія показала, що коли технологічні гіганти приходять у галузі з довгими вертикальними ланцюжками створення вартості, вони можуть використовувати свої порівняльні переваги для монополізації сегментів, в яких вони працюють, а потім поширити свою монопольну владу на інші бізнесові рівні за рахунок мережевих ефектів, як показали кілька антимонопольних справ про зловживання домінуючим становищем, порушених антимонопольними органами (в основному в ЄС, але також і в США) проти Microsoft, Google та Apple. Альтернативна стратегія полягає у співпраці з іншими третіми сторонами. Банкам доведеться перетворити свій власний бізнес на відкриті платформи, що спільно використовуються з іншими банками та фінансовими посередниками, щоб отримати вигоду від співінвестування всіх учасників платформи.

Одним із перших наслідків цифрових потрясінь стане зниження маржі діючих компаній та посилення конкурентного тиску та конкурентності банківських ринків. Довгострокова дія не така однозначна, хоча у ймовірному сценарії конкуренція також посилиться. Довгострокові наслідки залежатимуть від ступеня проникнення компаній BigTech на ринок і від того, чи вдасться декільком компаніям (можливо, включаючи деяких наявних гравців, що трансформувалися в платформи), монополізувати взаємодію з клієнтами і привласнити ренту в цьому бізнесі. Невеликі банки, можливо, зможуть вижити, якщо зможуть передати свої ІТ-потреби на аутсорсинг, наприклад, за допомогою хмарних послуг і використовуючи переваги інноваційної економіки [] . Діючі

банки зможуть виграти від більш високого рівня безпеки даних нових установ та кращих навичок діяльності поза заплутаними лабіринтами нормативно-правового регулювання. Питання в тому, наскільки далеко вони зайдуть, що значною мірою залежатиме від нормативно-правового регулювання.

Список використаних джерел:

1. *OECD. Digital Disruption in Banking and its Impact on Competition. 2021. URL: <http://www.oecd.org/daf/competition/digital-disruption-in-financial-markets.htm>*
2. *Bajari P., Chernozhukov V., Hortacsu A., Suzuki J. The impact of big data on firm performance: anempirical investigation. 2019. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/pandp.20191000>*
3. *What bankers need to know about the mobile generation. The Economist. URL: <https://www.economist.com/special-report/2019/05/02/what-bankers-need-to-know-about-themobile-generation>*
4. *Резнікова Н. В., Відякіна М. М. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму. Вісник Національного банку України. 2010. № 5 (171). С. 23-27.*
5. *Резнікова Н. В., Відякіна М. М. Світова фінансова криза як фактор економічного розвитку. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. № 1 (3). С. 271-279.*
6. *Резнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні. Персонал. 2008. № 3. С.49-55.*
7. *Резнікова Н.В., Панченко В.Г., Іващенко О.А. Від синтезу економічних теорій до політичного консенсусу: монетарно-фіскальні дилеми макроекономічної стабілізації в умовах коронакризи. Економіка України. 2021. № 4 (713). С. 21-44.*
8. *Резнікова Н.В., Панченко В.Г., Іващенко О.А. Від ревізії економічної теорії до ревізії економічної політики: пастки нового макроекономічного консенсусу. Економіка України. 2021. № 3 (712). С. 19-40.*
9. *Panchenko V., Reznikova N., Bulatova O. Regulatory Competition in the Digital Economy: New Forms of Protectionism. International Economic Policy. 2020. № 1-2 (32-33). P. 49-79.*
10. *Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Розвиток industry 4.0 й цифрової економіки у фокусі глобального технологічного та інноваційного суперництва КНР і США. Економіка та держава. 2021. № 2. С. 4–10.*
11. *Резнікова Н.В., Рубцова М.Ю., Рилач Н.М. Інституційні важелі міжнародної конкурентоспроможності національної інноваційної системи: проблема вибору інструментів стимулювання інноваційних*

підприємств. Ефективна економіка. 2018. № 11. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2018/16.pdf

12.Резнікова Н. Інноваційна модель розвитку національної економіки: оцінка стартових можливостей та засобів реалізації. URL: www.academia.org.ua

Михайло ГРОД

аспірант Навчально-наукового

Інституту міжнародних відносин

Київського національного університету

імені Тараса Шевченка

БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЯК ІНСТРУМЕНТ СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Для досягнення відчутного позитивного впливу циркулярної економіки на стан екології потрібний комплексний підхід, що ґрунтується на глибинному розумінні процесів виробництва та експлуатації або споживання товарів (і окремих видів послуг) на усіх етапах їхнього життєвого циклу. Окрім бюджетів, корегувальних цін, прямого регулювання і фінансування розвитку, уряд має у розпорядженні сукупність інших політичних інструментів, серед яких виокремлюємо такі: державні закупівлі; дослідження і розробки в державному секторі; вимоги щодо розкриття інформації (наприклад, про патенти і фінансові інструменти); стандарти (в тому числі на бездротовий широкосмуговий Інтернет 5G); громадські/публічні аукціони; державну практику управління земельними ресурсами [1, с.238; 2, с.236; 3, с.69]. Справді, екологічний імператив транснаціоналізації [5; 6] та (де)глобалізації [7] висувають нові стандарти конкурентоспроможності [8, с.242] Ми виокремлюємо чотири бізнес-моделі циркулярної економіки, моделювання наслідків адаптації яких, спираючись на традиційну модель затрати/випуску, засвідчує їхній позитивний вплив на скорочення вуглецевих викидів при помірному впливі на ринок праці, що набуває особливої уваги на етапі постковідного відновлення світової економіки з іманентними їй проблемами скорочення економічної активності та працевлаштування.

Розглядаючи з точки зору циркулярної економіки фазу «розробка/виробництво – розробка/внесок», потенційна бізнес-модель могла б включати:

а) розробку (включно з НДДКР) та виробництво: нових продуктів та активів довготривалого вжитку та/або з можливістю простого обслуговування,