

2. Банківська система 2015: виклики та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/id=14741673>.

3. Єгоричева С. Б. Банківські інновації: [навч. посіб.] / С. Б. Єгоричева. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.

4. Заборовець Ю. О. Сутність, зміст та перспективи розвитку інноваційних технологій у банківських установах України / Ю. О. Заборовець // Сталій розвиток економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///D:/Downloads/sre_2014_2_32.pdf

Малахова О.Л.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи
Тернопільський національний економічний університет*

ТРАНСФОРМАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ ІНДУСТРІЇ В ЦИФРОВІЙ ЕКОСИСТЕМІ

Наразі перехід до цифрової економіки є викликом для усіх сфер послуг, включаючи банківські послуги. Банкам стає все важче надавати послуги, оскільки зростає потреба застосовувати нові технології, зменшувати витрати, створювати для споживачів ефект особистісного підходу, експлуатувати та захищати величезні масиви даних тощо. До того ж перехід до цифрової економіки відбувається з величезною швидкістю. За таких обставин, банки вимушені інтегруватися в нову цифрову екосистему взаємопов'язаних цифрових послуг.

Загалом перехід до цифрової економіки у банківській сфері визначає:

1) орієнтацію на потреби клієнта (цифрова послуга або цифровий продукт формуються за вимогою споживача, а не за пропозицією виробника);

2) орієнтацію на мобільність та швидкість (принципи "тут і зараз", "будь-який пристрій, будь-який канал зв'язку");

3) орієнтацію на дані (отримання нових даних із існуючих, аналіз, прийняття рішень) – "все як послуга", причому послуга, орієнтована на дані.

Нині банківська індустрія – один із показових прикладів стрімкого цифрового розвитку. Необхідно зауважити, що лідери банківського сектора приділяють значну увагу службам розвитку ІТ – виникають цифрові фабрики. Так, один із найбільших банків Канади – банк Нової Шотландії, або Scotiabank, недавно проголосив розробку проекту нової цифрової фабрики, яка буде створювати та запроваджувати цифрові інновації та рішення для клієнтів банку, з філософією "Переосмислити, як банківська справа слугує людям" [1].

В Deutsche Bank також є власний центр розвитку цифрових банківських продуктів – Digital Factory у Франкфурті. Близько 400 розробників програмного забезпечення, ІТ - спеціалісти і фінансові експерти із 14 країн спільно працюють над створенням цифрових продуктів з використанням найсучасніших методів [2]. В листопаді 2016 р. Deutsche Bank надав розробникам програмного забезпечення можливість створювати для банківських клієнтів цифрові рішення, які виходять далеко за рамки традиційних фінансових послуг. Такий підхід дозволив створити екосистему інновацій, яка поєднала три ультрасучасні лабораторії, на базі яких

банк співпрацює з стартапами всього світу, цифрову фабрику и новий центр дослідження і розробки. Банк забезпечує доступ до пропріетарного середовища розробки через прикладний програмний інтерфейс (dbAPI), який дозволяє програмістам перевіряти свої ідеї по реалізації цифрових послуг майбутнього [3].

Логіку відкритих інтерфейсів в частині транзакцій підтримує і революційна для банківської сфери "Друга платіжна Директива" (Revised Payment Directive, PSD2 EU). Вона на законодавчому рівні зобов'язує банки Європейського союзу безкоштовно надати API для сторонніх розробників споживчих додатків. За дорученням клієнта і без необхідності укладання угоди з банком третя сторона зможе здійснювати платежі і відображати інформацію про транзакції в своїх додатках. Це ще один крок до відкритого банкінгу, який, з одного боку, викликає застереження у багатьох учасників ринку, з іншої – видається новою, стратегічно важливою перспективою.

Розвиток відкритих інтерфейсів (Open API) також декларується як один із майбутніх напрямків, в тому числі і у зв'язку з створенням так званих маркетплейсів, або агрегаторів, "коли разом із своїми партнерами починають продавати не тільки фінансові, але і супутні послуги, такі як мандрівки і страховки. Це особливо актуально в зв'язку з тим, що екосистема банків збільшується і є багато бажаючих писати власні додатки, пов'язані з банківськими сервісами" [4].

В 2017 р. [5] американський Сіті зберіг звання кращого в світі цифрового банку. Окрім того, Сіті отримав регіональні корпоративні нагороди в Західній Європі, Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, Латинській Америці і Африці, на Близькому Сході, а також став кращим споживчим цифровим банком в Північній Америці.

В Центральній і Східній Європі найкращими цифровими банками в 2017 р. названі: серед корпоративних – SEB Banka, серед споживчих – Tatra Banka. SEB Banka отримав високу оцінку за запуск інноваційного центру і лабораторій для покращення використання споживчого досвіду шляхом включення зовнішніх підприємств та внутрішніх експертів у створення нових продуктів, цифрове покращення стандартних операцій. Tatra banka став кращим споживчим цифровим банком завдяки багатьом інтерактивним онлайн- функціям, включаючи текстовий чат, опитування, калькулятори, Google Maps та інтеграцію з зовнішніми джерелами, такими як Dow Jones, Reuters и CNN. Tatra також використовує AI і роботизовану консультацію.

Таким чином, цифрові лідери використовують різноманітні підходи до реалізації системи розробки та запровадження цифрових сервісів:

1. Створення пропріетарної системи розробки і запровадження цифрових сервісів, а також компанії – розробника цифрових сервісів та провадження самостійної розробки і просування. Разом з очевидними перевагами в цьому підході можна виокремити наступні мінуси:

- розробник (засновник) пропріетарної системи сам визначає, що хоче клієнт, тобто вкрай складно реалізовувати вимоги цифрової економіки по клієнтоорієнтованості;

- незважаючи на підвищення конкуренції в ІТ - спільноті, інтеграція з галузевою спільнотою ускладнюється, а відтак складно досягти належної якості і своєчасності появи цифрових сервісів;

- значні інвестиції в розробку конкретних продуктів і сервісів, які можуть стати застарілими ще до того, як закінчиться розробка.

2. Створення екосистеми цифрової галузі на основі консолідації зусиль спільноти розробників цифрових технологій та додатків, підприємств галузі, а також інших зацікавлених осіб.

Втім як показує дослідження Cisco [4], банки не спішать з цифровою трансформацією: із 7 200 опитаних клієнтів банків в 12 країнах 43% заявили, що банки погано розуміють їх потреби, 37% не вірять, що банк допоможе досягнути поставлених фінансових цілей, 28% не довіряють словам «кращі процентні ставки», 25% – бажають перейти в інший банк з більш сучасними послугами. Саме цифрова трансформація банків допоможе зберегти клієнтів, розширити банківський бізнес за рахунок використання сучасних каналів, які дозволяють більш тісно співпрацювати з клієнтами та чітко розуміти їх уподобання, зменшити операційні витрати і підвищити конкурентоздатність за рахунок сучасних цифрових послуг, привабливих для нових клієнтів.

Таким чином, нова екосистема ставить кінцевого споживача на перше місце, а тому банкам доведеться перебудувувати свої внутрішні процеси та послуги, щоб бути більш клієнтоорієнтованими в цифровій екосистемі. Під впливом цих процесів банки стають технологічними компаніями, а технологічні компанії – банками. Зокрема, сьогодні є популярними концепції «Банк як послуга» та «Банк як платформа», які передбачають здійснення традиційними банками трансформаційних процесів.

Отже, вже зараз можна стверджувати, що перед банками постає багато викликів, пов'язаних з необхідністю інтегруватися в нову цифрову екосистему, що стрімко розвивається. Водночас завдяки новим технологіям та потенційним змінам у законодавстві з'являється багато нових можливостей.

Література:

1. Стогней А., Седов Д. Банки для гиков: эксперты назвали лидеров финансовых инноваций [Електронный ресурс]: <http://money.rbc.ru/news/57bb7ffe9a7947340fa28c1f>

2. Dr. Markus Pertlweiser. (2016). For the banking of the future – Deutsche Bank's Digital Factory. Deutsche Bank Private, Wealth and Commercial Clients (29 September 2016). [Електронный ресурс]: https://www.db.com/newsroom_news/16_09_29_Digital_Factory_Opening_final_Englis ch.pdf.

3. Deutsche Bank 2016. Deutsche Bank opens its data store o external software developers. (October 2016). [Електронный ресурс] https://www.db.com/newsroom_news/2016/medien/deutsche-bank-opens-its-data-store-to-external-software-developers-en-11735.htm

4. Кронк, Дж. Цифровая трансформация финансовых услуг – надежное вложение в будущее [Электронный ресурс] / Дж. Кронк // Cisco. – Режим доступа: https://www.cisco.com/c/dam/m/ru_ru/internet-of-everything-ioe/iac/assets/pdfs/Cisco_Financial_ru.pdf].

5. World's Best Digital Banks 2017 Conference. Can Banks Deliver With Data [Electronic resource] // Global Finance. – Mode of access: <http://www.gfmag.com/magazine/december-2017/worlds-best-digital-banks-2017-can-banks-deliver-data>. – Date of access: 30.10.2018.

Мусієнко К.О.

«Економічна кібернетика», 2 курс

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Науковий керівник – кандидат економічних наук Стрільчук Ю.І.

ТЕХНОЛОГІЯ P2P КРЕДИТУВАННЯ

Сьогодні з активним розвитком фінансових технологій банківська система зазнає значного тиску з боку альтернативних джерел залучення позикового капіталу. Одним з найбільш сучасних є механізм взаємного кредитування запозичення, який з'явився порівняно недавно на Заході і встиг зайняти певну частку ринку в Україні. Відповідно до прогнозів експертів даний ринок найближчим часом повинен вирости в десятки разів, що привертає до нього все більшу увагу потенційних учасників [3].

Механізм взаємного кредитування з року в рік стає все більш популярним інструментом залучення позикових коштів як для фізичних, так і для юридичних осіб. Однак донині існують певні ризики, пов'язані з подібним способом кредитування. В Україні подібні ризики в середньому вище, ніж в західних країнах з огляду на відносно слабкий ступінь регулювання даного ринку.

P2P кредитування – «Peer-to-peer» або «Від людини людині», тобто «взаємне кредитування», де користувачі - фізичні особи отримують можливість розміщати свої заявки на видачу чи одержання позик під процент, що дозволяє залучати кошти інвесторів і долучати до інвестиційно-кредитного процесу необмежену кількість фізичних осіб [3]. Загальна ідея полягає у створенні онлайн-ринку, який виконував би функцію зведення кредитора та позичальника на підставі висунутих вимог.

Процес кредитування P2P починається з реєстрації позичальника та розміщення інформації, ґрунтуючись на яку інвестори обирають майбутні кредити. Позичальник встановлює суму грошей, яку він потребує, і максимальну ставку, яку він або вона готовий сплатити за цей кредит. Кожен кредитор буде сканувати ці кредити, щоб запропонувати часткову суму і дати мінімальну ставку, яку вони готові отримати. Основна відмінність між P2P-кредитуванням і традиційним банківським полягає в тому, що в першому, кожен кредитор може не тільки отримати фінансову інформацію позики, але й оцінити ризик торгів відповідно до соціальної характеристики позичальника. У той же час платформи