

УДК 336.71

**РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЦИФРОВИЗАЦИИ  
БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ**

**Зиниша О. С.**

*к.э.н., доцент*

*Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина*

*Краснодар, Россия*

**Козлова М.О.**

*студентка*

*Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина*

*Краснодар, Россия*

**Позоян Д.П.**

*студент*

*Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина*

*Краснодар, Россия*

**Аннотация**

В статье авторами рассматривается отечественный и зарубежный опыт цифровизации банковской сферы на основе анализа трех ключевых моделей построения (создания) экосистем. Цифровая трансформация финансовых услуг происходит в рамках более широкого развития индустрии финансовых услуг и экономики в целом. На выбор конкретных шагов особое влияние могут оказывать инициативы государства по созданию цифровой экономики, а также видоизменяющаяся структура отдельных сегментов финансовых услуг - от более широких трендов индустрии и глобальных мегатрендов.

**Ключевые слова:** цифровизация, банки, экосистема, модели, финансово-технические решения.

***RUSSIAN AND FOREIGN EXPERIENCE OF DIGITALIZATION OF THE  
BANKING SECTOR***

***Zinisha O. S.***

*Cand. Econ. Sci.*

*associate professor of the department of monetary circulation and credit*

*Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin*

*Krasnodar, Russian Federation*

***Kozlova M. O.***

*student*

*Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin*

*Krasnodar, Russian Federation*

***Pozoyan D.P.***

*student*

*Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin*

*Krasnodar, Russian Federation*

**Abstract**

This article examines the domestic and foreign experience of digitalization of the banking sector based on the analysis of three key models for building (creating) ecosystems. The digital transformation of financial services is taking place as part of the broader development of the financial services industry and the economy as a whole. The choice of specific steps can be particularly influenced by government initiatives to create a digital economy, as well as the changing structure of individual segments of financial services from broader industry trends and global megatrends.

**Keywords:** digitalization, banks, ecosystem, models, financial and technical solutions

Цифровая экономика – это электронная экономика, отличительной чертой которой выступает максимальное удовлетворение потребностей всех ее участников посредством применения информационных данных. Развитие информационно-коммуникационных и финансовых технологий, доступность инфраструктуры предоставляет возможность достижения указанной выше цели и полного взаимодействия всех экономических субъектов в мире.

На государственном уровне термин «экосистема цифровой экономики» понимается как партнерство организаций, которые обеспечивают постоянное взаимодействие принадлежащих им технологических платформ, прикладных интернет-сервисов, аналитических систем, информационных систем органов государственной власти Российской Федерации, граждан и организаций [2, С. 213].

Экосистема цифровой экономики представляет собой систему «взаимодействующих, обменивающихся цифровыми ресурсами и трансформирующих одни их виды в другие субъектов» [1, С. 40].

Можно сделать вывод о том, что цифровая экономика – это сложный и многогранный организационно-технический механизм, состав которого включает в себя технические, инфраструктурные, организационные, программные, нормативные, законодательные и иные элементы, которые взаимодействуют между собой и применяются различными экономическими субъектами в целях взаимопомощи и передачи знаний и умений в изменчивый период непрерывного развития.

На основе анализа глобальных и российских тенденций развития финансовых инноваций, а также анализа кейсов внедрения финансово-технических (далее – финтех) решений и разработки новых предложений в различных компаниях рынка финансовых услуг можно выделить три ключевые модели построения (создания) социальных экосистем.

Первая модель – американско-китайская модель, или «бигтеховский» финтех. В этой модели преобладают решения, предлагаемые крупными технологическими компаниями (например, FAMGA (Facebook, Apple, Microsoft, Google, Amazon)) в США, а также BAT (Baidu, AntFinancial, Tencent) в Китае. Иными словами, центром экосистемы являются бигтех компании [2, с. 219].

Вторая модель – европейская модель, или стартаповский финтех. В данном варианте развития финтеха преобладают решения, предлагаемые стартапами и новыми компаниями, которые обычно специализируются на одном или нескольких «нишевых» предложениях. Иными словами, центром экосистемы являются финтех-стартапы.

Третья модель – российская модель, или традиционный финтех. Данная модель предполагает развитие финтеха внутри традиционных участников рынка финансовых услуг (банков, платежных систем и т.д.). Иными словами, центром экосистемы являются традиционные посредники на рынке финансовых услуг.

Географическое разделение моделей - условное, и отражает преобладающую тенденцию в определенных странах-лидерах финтеха. Стоит также отметить, что, несмотря на то, что данные модели представлены как альтернативные сценарии развития рынка, более корректно воспринимать их как элементы, смешение которых образует институциональную специфику определенной страны. Если детальнее посмотреть, к примеру, на рынок США, то можно найти примеры традиционных посредников на рынке финансовых услуг, которые являются центрами инноваций, в то же время можно найти примеры финтех-стартапов на российском рынке финансовых услуг [1, С. 33].

Краткое содержание американско-китайской модели финтеха представлено в таблице 1.

Американско-китайская модель основывается на тренде усиления позиции больших технологических компаний в различных отраслях, а также переопределения границ индустрий. Одни из крупнейших компаний мира на данный момент находятся как раз в США и Китае и относятся к группам FAMGA

и BAT. Суммарная рыночная капитализация группы FAMGA на октябрь 2019 года составляет порядка 4,39 трлн. долларов США, при этом Apple и Microsoft каждая имеет рыночную капитализацию выше, чем в 1 трлн. долларов США [8, С. 112].

Таблица 1 – Краткое содержание американско-китайской модели финтеха [7, С. 132]

Компонент	Характеристика
Ключевые компании экосистемы	Бигтех-компании (FAMGA и BAT)
Роль финансовых услуг в макроуровневой экосистеме	Низкая, финансовые услуги – второстепенный элемент экосистемы
Потенциал цифровой трансформации финансовых услуг	Наивысший (услуги и продукты изначально представлены в цифровой форме)
Ключевой формат реализации предложений	Напрямую клиенту через бигтех-компании (B2C и B2C2B бизнес, реже B2B и B2G)

По сути, американско-китайская модель основывается на том, что клиент переходит из банка в крупные технологические компании (далее – бигтех) и делает его своим основным провайдером финансовых услуг. Это означает достижение нескольких факторов. Во-первых, финансовые услуги – не основа деятельности бигтеха, по этой причине финансовые услуги остаются, хотя бы в кратко- и среднесрочной перспективе, дополнительной услугой для стимулирования продаж основных продуктов и услуг [3, С. 143].

Среди основных причин, почему технологические гиганты могут быть подходящим провайдером финансовых услуг, можно выделить:

- 1) микросервисную архитектуру предлагаемых решений;
- 2) доступ к Большим Данным и возможность их анализа;
- 3) Digitallynative компании, которым не нужно проходить через этапы цифровой трансформации как традиционным участникам рынка;
- 4) ресурсы для инноваций и экспериментов, так как бигтех компании – одни из богатейших компаний мира;
- 5) высокий уровень удобства пользовательского интерфейса, который убирает необходимость большого вовлечения со стороны клиента;

б) позитивное принятие со стороны клиента.

Как результат, на сегодняшний момент бигтех-компании предлагают решения практически на всех сегментах индустрии финансовых услуг, кроме трейдинга и управления инвестициями. Платежные, банковские и страховые услуги уже предлагаются технологическими гигантами. При этом согласно опубликованным стратегиям компаний, заявлениям и т.д., крупнейшие технологические компании планируют предлагать услуги по трейдингу в среднесрочной перспективе и уже ведут разработки в данном направлении. Так, например, Alphabet (материнская компания Google) тестирует инвестиционный фонд, стратегии которого основаны на машинном обучении, а также направление, связанное с венчурными инвестициями, которое на сегодняшний день уже имеет около 60 проектов [7, с. 142].

Американо-китайскую модель можно представить на рис. 1 [4, С. 66].

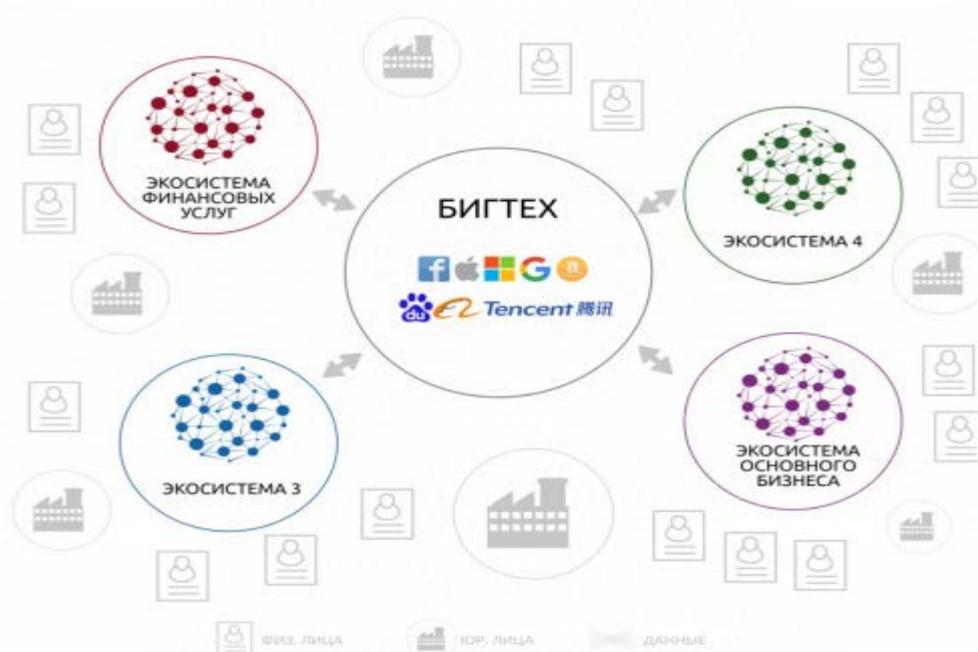


Рис. 1 – Американо-китайская модель реализации социальной экосистемы [3, С. 102]

Далее следует рассмотреть российскую модель финтех (таблица 2).

Российская модель финансовых инноваций появилась благодаря возрастающей отдаче от масштаба и сосредоточения ресурсов у крупнейших участников рынка.

Таблица 2 – Краткое содержание российской модели финтеха [7, С. 139]

Компонент	Характеристика
Ключевые компании экосистемы	Традиционные финансовые посредники (например, банки)
Роль финансовых услуг в макроуровневой экосистеме	Наивысшая, финансовые услуги – основа макроуровневой экосистемы
Потенциал цифровой трансформации финансовых услуг	Средний (традиционные посредники адаптируются под цифровые вызовы и возможности, расширяя спектр услуг вне финансовых предложений)
Ключевой формат реализации предложений	B2B и B2C вместе от одного посредника

Несмотря на то, что крупнейшие участники находятся значительно выше по различным показателям по сравнению с более мелкими участниками, в России особенно явно видны преимущества экономии от масштаба в банковской среде благодаря нескольким факторам:

- инертность потребителя;
- проактивность провайдеров финансовых услуг;
- масштабы и конъюнктура рынка;
- исторически высокая прибыльность провайдеров финансовых услуг.

Российская модель развития финансовых инноваций означает, что банк как основной провайдер финансовых услуг, выходит за рамки исключительно этой индустрии и начинает предлагать клиенту решения, связанные с практически любой частью жизни. В отличие от стартапов, которые чаще всего «заточены» под один из типов клиентов (либо физических лиц, либо юридических), а также бигтеха, который чаще всего предлагает решения в B2C, а не B2B сегменте, как минимум в отношении финансовых услуг, российская модель финтеха все же подразумевает сравнимые объемы услуг как в B2B, так и в B2C сегментах.

Наиболее известный, открытый и информативный пример развития российской модели финансовых инноваций на основе построения социальной

экосистемы – это Сбербанк. Сбербанк создает экосистему уже продолжительное время, поэтому эффекты от ее создания можно оценить, а масштабы значительно более емкие, чем у других банков.

Российскую модель построения социальной экосистемы можно представить на рис. 2.



Рис. 2 – Российская модель реализации инновационных решений в рамках социальной экосистемы [3, С. 123]

Итак, российская модель финансовых инноваций заключается в том, что банк (или намного реже другой традиционный посредник рынка финансовых услуг), находится в центре экосистемы, предлагая спектр финансовых и нефинансовых продуктов. Данные продукты разрабатываются в рамках внутренних департаментов банка, таких как R&D и отделы, занимающиеся разработкой и созданием продуктов (в том числе, департаменты, занимающиеся

цифровой трансформацией), а также в купленных или спонсированных банком инициативах или в рамках наиболее редких случаев – партнерств.

Таким образом, процесс создания инициатив замкнут в цепочку создания ценности банка, а банк полностью контролирует спектр разрабатываемых и предлагаемых услуг, быстро реагируя на появляющиеся вовне альтернативы и предлагая их в рамках своей продуктовой линейки [5, С. 15].

И наконец, следует провести анализ европейской модели финтеха (таблица 3).

Таблица 3 – Краткое содержание европейской модели финтеха [7, С. 142]

Компонент	Характеристика
Ключевые компании экосистемы	Потребители, регулятор (как энейблер) и стартапы
Роль финансовых услуг в макроуровневой экосистеме	Средняя – индивидуально для каждого потребителя в зависимости от его/ее отношения к финансовым услугам
Потенциал цифровой трансформации финансовых услуг	Низкий (новые участники рынка создают новую конъюнктуру рынка, не изменяя традиционных посредников; трансформация происходит в рамках одной индустрии)
Ключевой формат реализации предложений	B2B или B2C, нишевизация услуг от одного провайдера

Две ключевые предпосылки, которые привели к формированию европейской модели финансовых инноваций – это регулятивные изменения на рынке финансовых услуг и усиление роли клиента в индустрии.

Финтехстартапы предлагают интерфейс, который работает как надстройка на классический банковский продукт. Потребитель выбирает подходящий интерфейс, предлагаемый стартапами, и таким образом формирует собственную экосистему финансовых продуктов, подходящих под его цели [6, С. 190].

Стоит отметить, что модель не настолько прямолинейна: некоторые финтехстартапы предлагают не одну услугу, а спектр услуг в каком-либо сегменте индустрии финансовых услуг. Помимо этого, некоторые финтехстартапы пытаются соревноваться с традиционными участниками рынка, предлагая открытие собственных счетов. Подобная схема привела к появлению

так называемых «необанков или банков-челленджеров», которые особенно популярны в Великобритании.

Банки-челленджеры довольно долгое время специализировались на предоставлении одной услуги или близкого спектра услуг, например, связанных с безналичными платежами или депозитами. По этой причине довольно долгое время их называли монолайнерами. Тем не менее, тенденция последних лет такова, что данные стартапы получают полноценные банковские лицензии (например, N26, Revolut, 11:FS, Monzo и др.), и расширяют линейку предлагаемых услуг до полноценного спектра, сравнимого с банковскими. Это делает их более серьезными конкурентами для традиционных посредников.

Европейскую модель реализации социальной экосистемы можно представить на рис. 3.

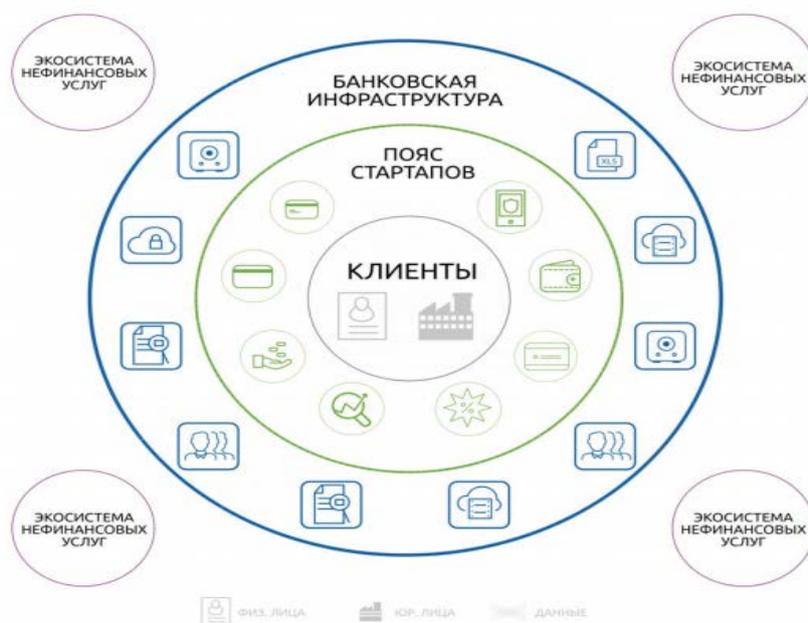


Рис. 3 – Европейская модель реализации социальной экосистемы [3, С. 134]

В центре экосистемы европейской модели финансовых инноваций находятся потребители, которые производят собственные данные. На этих данных работают финтех-стартапы, которые по большей степени основываются

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ ЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

на моделях аналитики данных или предложения удобного интерфейса потребителям финансовых услуг.

Согласно проведенному исследованию можно сформулировать следующие выводы.

На основе анализа глобальных и российских тенденций развития финансовых инноваций, а также анализа кейсов внедрения финтех решений и разработки новых предложений в различных компаниях рынка финансовых услуг, можно выделить три ключевых модели, изучение которых было проведено в рамках данного исследования.

Американо-китайская модель, или «бигтеховский» финтех. В этой модели преобладают решения, предлагаемые крупными технологическими компаниями (например, FAMGA (Facebook, Apple, Microsoft, Google, Amazon)) в США, а также BAT (Baidu, AntFinancial, Tencent) в Китае. Иными словами, центром экосистемы являются бигтех компании.

Европейская модель, или стартаповский финтех. В данном варианте развития финтеха преобладают решения, предлагаемые стартапами и новыми компаниями, которые обычно специализируются на одном или нескольких нишевых предложениях. Иными словами, центром экосистемы являются финтех-стартапы.

Российская модель, или традиционный финтех. Данная модель предполагает развитие финтеха внутри традиционных участников рынка финансовых услуг (банков, платежных систем и т.д.). Иными словами, центром экосистемы являются традиционные посредники на рынке финансовых услуг.

Несмотря на то, что модели финансовых инноваций, описанные выше, действительно представляют собой доминирующие тенденции, которые сейчас формируют видение нового поколения финансовых услуг на ключевых рынках, на практике, ни одна из моделей не работает в изоляции друг от друга, даже на целевых географиях. Во всех странах чаще всего происходит какое-то смешение чистых моделей.

**Библиографический список:**

1. Андросик, Ю. Н. Бизнес-экосистемы как форма развития кластеров / Ю. Н. Андросик // Труды БГТУ. Экономика и управление. - 2016. - № 7. - С. 38–44.
2. Дорошенко, С. В., Предпринимательская экосистема в современных экономических исследованиях / С. В. Дорошенко, А. Г. Шеломенцев // Журнал экономической теории. - 2017. - № 4. - С. 212–221.
3. Карпинская, В. А. К вопросу о единицах экономического анализа: экосистема, платформа сеть или кластер? / В. А. Карпинская // Междисциплинарность в современном социально-гуманитарном знании 2018. Материалы Третьей международной научной конференции (г. Ростов-на-Дону, 20-22 сентября 2018 г.). — Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2018.
4. Клейнер, Г. Б. Системные механизмы координации участников инновационной деятельности / Г. Б. Клейнер, С. Е. Щепетова, Г. А. Щербаков // Экономическая наука современной России. - 2017. - № 4 (79). - С. 19–33.
5. Луман, Н. Социальные системы. Очерк общей теории / Пер. с нем. И. Д. Газиева; под ред. Н. А. Головина. - СПб.: Наука, 2007. - 648 с.
6. Матвеева, В. М. Цифровая экономика: тренды и перспективы / В. М. Матвеева // Инновационное развитие социально-экономических систем: условия, результаты и возможности : сборник материалов V Международной научно-практической Конференции. Орехово-Зуево, 25–26 мая 2017 года. – Орехово-Зуево : Государственный гуманитарно-технологический университет, 2017. – С. 98–104.
7. Миловидов, В. Д. Будущее финансового рынка / В. Д. Миловидов // Проблемы национальной стратегии. – 2017. – № 5 (44). – С. 131–157.
8. Темирханова, М. Т. Инновационные финансовые технологии: российский опыт и перспективы развития / М. Т. Темирханова // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 8. – С. 110–115.

*Оригинальность 90%*