

функционирует крупнейший IT-кластер в Восточной Европе – Парк высоких технологий. В 2020 году его экспорт превысил \$2,5 млрд – это более 20 % всего экспорта услуг Беларуси [7]. Совершенствование программного обеспечения, обслуживающего транспортную отрасль, на основе инклюзивного подхода является на сегодняшний день очевидно перспективным направлением развития.

В 2020 году транспортная отрасль столкнулась с серьезным вызовом, связанным с пандемией. Беспрецедентные условия работы не могли не отразиться на выполнении целевых показателей, которые в общем сложились ниже уровня предыдущего года [8]. Обеспечение быстрого и устойчивого экономического восстановления имеет первостепенное значение, чему, в свою очередь, способствует развитие и активное использование TMS-систем на различных предприятиях (по масштабам, форме собственности и т. д.). Одновременно IT-разработки в данной сфере повышают инвестиционную привлекательность нашей страны, что находит позитивное отражение на конкурентоспособности Республики Беларусь на мировой арене.

Библиографические ссылки

1. Davos Agenda : [site]. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2021/> (date of access: 14.02.2021).
2. AXELOT TMS X4 для управления транспортом и перевозками : [сайт]. URL: <https://www.axelot.ru/> (дата обращения: 14.02.2021).
3. Ковалев М. М., Королева А. А., Дутина А. А. Транспортная логистика в Беларуси: состояние, перспективы: моногр. Минск : Изд. центр БГУ, 2017. 327 с.
4. Система управления транспортом Qguar TMS : [сайт]. URL: <https://asoft.by/resheniya/sistema-upravleniya-transportom-qguar-tms/> (дата обращения: 15.02.2021).
5. Сапун О. Л., Шафранская И. В. Информационные технологии в транспортной логистике // Формирование организационно-экономических условий эффективного функционирования АПК : сборник науч. статей X Междунар. науч.-практ. конф. Минск : БГАТУ, 2018. С. 367–370.
6. Transportation Management Systems : [site]. URL: <https://www.arcweb.com/market-studies/transportation-management-systems/> (date of access: 15.02.2021).
7. ЕАЭС. Беларусь выступает за ускорение реализации цифровых проектов : [сайт]. URL: http://bamap.org/information/news/2021_02_08_139585/ (дата обращения: 16.02.2021).
8. В Министерстве транспорта и коммуникаций подвели итоги работы транспортного комплекса в 2020 г. : [сайт]. URL: http://bamap.org/information/news/2021_02_08_139588/ (дата обращения: 16.02.2021).

УДК 336.71

ПОСТРОЕНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОСИСТЕМЫ БАНКА

И. С. Бичель

*Аспирант экономического факультета
Белорусского государственного университета, г. Минск*

Научный руководитель: **С. Н. Костюкова**

*Кандидат экономических наук, доцент кафедры корпоративных финансов
экономического факультета Белорусского государственного университета, г. Минск*

С выходом виртуальных банков и IT-компаний на рынок цифровых финансовых сервисов конкуренция на нем усиливается. Существующим банкам приходится искать новые пути быстрого привлечения и удержания клиентов. Сейчас малый бизнес недостаточно охвачен качественными банковскими услугами и IT-компаниями уже захватывают этот сегмент банковского рынка. У банков перед ними есть два ключевых преимущества – клиентская база и доступ к огромному массиву транзакционных данных, которые проливают свет на многие аспекты поведения и деятельности бизнес-клиентов. В этих условиях конкуренции с IT-

компаниями за сегмент малого бизнеса в части создания экосистемы или участие в ней – способ повысить сокращающуюся прибыль.

Ключевые слова: банк; экосистема; финтех.

BUILDING THE BANK'S DIGITAL ECOSYSTEM

I. S. Bichel

PhD Student of the Faculty of Economics of the Belarusian State University, Minsk

Supervisor: S. N. Kostyukova

*PhD in Economics, Associate Professor of Corporate Finance Department
at the Faculty of Economics of the Belarusian State University, Minsk*

With the entry of virtual banks and IT companies into the digital financial services market, competition is increasing. Existing banks have to find new ways to quickly attract and retain customers. Currently, small businesses are not sufficiently covered by high-quality banking services, and IT companies are already taking over this segment of the banking market. Banks have two key advantages over them – a customer base and access to a huge array of transactional data that sheds light on many aspects of the behavior and activities of business customers. In these conditions, competition with IT companies for the small business segment in terms of creating an ecosystem or participating in it is a way to increase declining profits.

Keywords: bank; ecosystem; fintech.

Борьба за клиентов и стремление к повышению уровня доходности заставляет финансовые организации искать новые методы работы. Одним из них является принцип построения некой структуры вокруг своего бизнеса – экосистемы. Международные консультанты прогнозируют, что успешно выстроенная экосистема может повысить ROE банка в перспективе 5 лет на 3–6 % [1].

Создание финансовых экосистем неразрывно связано с информационными технологиями. Чем более удобен онлайн-сервис для клиентов, тем он популярнее. Но пока что на рынке нет готовых ИТ-платформ, которые могли бы банки приобрести и сразу начать использовать для формирования своей экосистемы.

Однако существует важный вопрос при создании цифровой экосистемы – банку необходимо выбрать направление развития своей экосистемы и способы ее позиционирования. Для этого банку необходимо сделать две вещи:

- обозначить свои сильные стороны в продуктах, сервисах и клиентской базе;
- определить свои цели как экосистемы.

В этой концепции построения цифровой экосистемы финансовых сервисов можно выделить три уровня услуг для удовлетворения клиентских потребностей:

- основные банковские сервисы;
- добавочные сервисы – например, агрегирование информации из нескольких источников, банковских счетов и так далее;
- дополнительные сервисы, предложения из параллельных индустрий (туристических агентств, билетных сервисов, проката автомобилей, социальных сетей, консалтинга, медицины и других).

Существует четыре основных способа интеграции цифровых сервисов в свою экосистему. Банк может использовать несколько методов параллельно – в зависимости от особенностей каждого из партнерств.

а) поглощение. Предоставляет создателям экосистемы возможность быстро вывести продукты на рынок без необходимости внутренней разработки, а также дают полную

эсклюзивность в предоставлении продукта клиентам. Этот путь перспективен для банков с недостатком квалифицированных работников внутри компании или слабой инновационной культурой.

б) инвестирование в IT-компании с сильными финансовыми технологиям для создания партнерств и дальнейшего развития финансовых технологий в партнерской IT-компании для предоставления эксклюзивных банковских продуктов своим клиентам.

в) модель SaaS (Software as a Service) состоит в приобретении или подписке на необходимую технологию или продукт от IT-компании либо через партнерские API, либо через открытые API.

Партнерские API позволяют создателям экосистемы интегрировать нишевые финтех-предложения в собственные экосистемы, тогда как открытые API позволяют третьим лицам получать доступ к пользовательским данным.

Интеграция по API предоставляет возможность воспользоваться преимуществами IT-компании без больших инвестиций и серьезной ответственности со стороны инициатора создания экосистемы. Эксклюзивность в такой схеме сотрудничества никто не гарантирует, но экосистема все равно развивается за счет дополнительных предложений.

г) реферальные программы позволяют каждому из партнеров сохранить свою целостность и при этом покрыть нишевые потребности своих клиентов. Они особенно популярны в секторе кредитования, где финтех-компании могут предложить гораздо более быстрый онбординг по кредитам (onboarding – это процесс адаптации клиентов в продукте, знакомство с функциями и основными преимуществами продукта или сервиса).

Рефералы могут быть как исходящие, когда банк передает финтех-компании клиента, которого не может обслужить либо входящие, когда финтех-проект передает банку клиента, которому не может выдать кредит.

Кроме вопросов интеграции существует еще два вопроса для создания цифровой экосистемы:

а) технологическая архитектура. Интеграция инфраструктуры банка и IT-компании, включая серверную часть, сети и приложения, может принести сложности.

б) удержание работников. Потеря ключевых работников как со стороны банка, так и со стороны IT-компании – это главный риск в процесса интеграции. В сфере, где доминируют технологии и финансы – работники это главный актив, и очень важно удостовериться, что лучшие работники не уйдут сразу после начала интеграции.

В процессе создания цифровой экосистемы каждый банк сам выбирает свой путь. При этом банки понимают, что эволюция финансовых услуг идет к тому, что они должны стать незаметными – в этом и есть модель, как должен выглядеть банк будущего [2]. Банк должен стать вещью, которую клиент не замечает, при этом быстро и в доступном виде получает разнообразную информацию и услуги. Банки, сумевшие предоставить пользователю такую возможность, получают большие конкурентные преимущества.

Интегрируя в предлагаемые услуги новые предложения, которые сразу будут доступны клиенту и которые будут выходить за рамки базового обслуживания предприятия, банки смогут обратиться к более широким потребностям клиента и поместить себя в центр жизненного цикла предприятия.

Библиографические ссылки

1. Исследование: выручка небанковских сервисов для малого бизнеса превысила 20 млрд рублей // Аналитическое агентство FRANK RG : [сайт]. URL: <https://frankrg.com/5463>. Москва, 2019 (дата обращения: 21.01.2021).

2. Банковская экосистема. Банки строят вокруг своих брендов экосистемы в надежде избежать краха// Деловой Петербург : [сайт]. URL: https://www.dp.ru/a/2019/06/17/Bankovskaja_jekosistema. С-Петербург, 2019 (дата обращения: 21.01.2021).