

В Беларуси технология блокчейн также применяется в экономике [3]. Так, в Беларуси впервые ОАО «Центр банковских технологий» разработал и реализовал госпроект по внедрению технологии блокчейн в национальную банковскую систему. Кроме того, в конце 2017 года была создана первая отечественная криптовалюта Талер.

В заключение отметим, что блокчейн может произвести революцию в мировой экономике: разрушить многие отрасли, предоставляющие «посреднические» услуги, а также нарушить работу многих сфер (от сервисов по аренде автомобилей до голосования на выборах). Тем не менее, существует несколько проблем, в том числе: огромное количество затрачиваемой энергии (аппаратное хранилище компьютера должно успевать за хранением блокчейна). Очень многие предприниматели сомневаются в безопасности системы, так как возможен взлом кода, однако сейчас ведутся поиски решения этих проблем.

Библиографические ссылки

1. Как блокчейн изменит бухгалтерию : [Электронный ресурс]. URL: <https://www.klerk.ru/buh/articles/472371/> (дата доступа: 10.10.2021.)
2. Что такое блокчейн? : [Электронный ресурс]. URL: <https://habr.com/en/company/emerc-oin/blog/329-276/?mobile=no> (дата доступа: 10.10.2021).
3. Реализация технологии блокчейн на примере криптовалют : [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/realizatsiya-tehnologii-blokcheyn-na-primere-kriptovalyut> (дата доступа: 10.10.2021).

УДК 336.71 / JEL G20, 30

ПЕРИОД ЗАСТОЯ В КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

И. С. Бичель¹, С. Н. Костюкова² (научный руководитель)

¹ аспирант, Белорусский государственный университет, Минск, Республика Беларусь, igor.bichel@gmail.com

² кандидат экономических наук, доцент, Белорусский государственный университет, Минск, Республика Беларусь, svet222011@yandex.ru

Сегодня успех банковского бизнеса во многом зависит от умения внедрять современные финансовые технологии. Пандемия COVID-19 изменила классическую модель ведения бизнеса банковскими учреждениями. Банкам становится все сложнее конкурировать. У большинства игроков банковского рынка схожие тарифы на одинаковые продукты и сервисы: банкам необходимо изменять свои действующие бизнес-модели и найти то, что позволит зарабатывать. Наступает время больших перемен.

Ключевые слова: банк; экосистема; финтех; необанк.

STAGNATION IN SMALL BUSINESS LENDING

I. S. Bichel¹, S. N. Kostyukova² (supervisor)

¹ PhD Student, Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus, igor.bichel@gmail.com

² PhD, Associate Professor, Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus, svet222011@yandex.ru

Today, the success of the banking business largely depends on the ability to implement modern financial technologies. The COVID-19 pandemic has changed the classic business model of banking institutions. It is becoming increasingly difficult for banks to compete for customers. Most players in the banking market have similar tariffs for the same products and services. Banks need to change

their existing business models and find something that will allow them to earn. The time has come for colossal experiments for colossal money.

Keywords: bank; ecosystem; fintech; neobank.

Сегодня на рынке банковских услуг цифровые инновации сочетаются с периодом застоя в развитии кредитных продуктов и услуг для малого бизнеса, а участники рынка пытаются балансировать, осуществляя поиск себя между классической финансово-кредитной организацией и IT-компанией. Спусковым крючком для возникновения кризиса стал момент, когда банки осознали угрозы и возможности, которые могут принести технологические сервисы в традиционно классическую и консервативную отрасль. В попытке идти в ногу со временем банки начали массово осваивать гибкую методологию разработки, а внедрение методов работы IT-компаний в банковскую сферу стали новым трендом.

Но вопрос в том, насколько глубоко все эти изменения повлияли на банковские кредитные продукты. Финансовая индустрия вместе со всем миром закономерно внедряет информационные технологии в свою деятельность: по данным аналитиков Celent, в 2021 г. банки должны инвестировать в IT рекордную сумму денежных средств – порядка 297 млрд долларов США [1]. Дополнительным толчком цифровизации финансов стала пандемия: из-за ограничительных мер весной 2020 г. объем онлайн-кредитов в некоторых организациях вырос на 70 % [2]. Банкам пришлось срочно превращаться в необанки, в сжатые сроки переводя обслуживание клиентов в онлайн-формат.

В то же время на мировой арене необанки столкнулись с классическим набором проблем:

- высокие расходы, связанные с удорожанием обслуживания бизнеса;
- низкая доходность на фоне почти полного отсутствия кредитных продуктов;
- высокая стоимость привлечения клиентов на высококонкурентных рынках.

Сейчас необанки переживают стадию естественного спада, следующую за этапом первоначального всплеска. Многие клиенты все еще считают традиционные банки более надежными и скорее доверяют свои деньги им, чем финтех-стартапам. По данным исследования Accenture, в 2020 г. почти четверть (23 %) потребителей признались, что лучшие продукты и услуги за рамками своей основной экспертизы предоставляют именно классические банки. Необанки столь же высоко оценили лишь 11 % респондентов [5].

Текущий список глобальной финансовой отрасли определяется тремя большими категориями игроков. К первой относятся классические банки, активно или не очень оцифровывающие свои сервисы. Вторая категория – это необанки, которые с переменным успехом конкурируют с классическим сегментом. Третья категория – цифровые платформы, предлагающие собственные финансовые сервисы. Таким образом происходит постепенная цифровая трансформация в финансовом секторе, при этом в Республике Беларусь за последнее время так и не появилось ни одного игрока, способного качественно трансформировать подходы в области кредитования малого бизнеса. Это не говорит о том, что отечественный рынок не развивался, – наоборот, большая часть из топ-10 белорусских банков сделала огромный шаг в плане цифровизации своих сервисов. Но ни один из них так и не предложил рынку решение, способное изменить расстановку сил в сегменте кредитования малого бизнеса.

Один из основных барьеров состоит в том, что банки, обладая всеми ресурсами для радикальных перемен, на самом деле не очень их хотят:

- их пугает путь необанков, переживающих стадию спада;
- многие банки так и не смогли преодолеть недостатки внутренней организации со строгой иерархией, где инновационные прорывы происходят довольно редко (в

компаниях со строгой корпоративной культурой ошибки всегда наказуемы, поэтому большинство менеджеров предпочитают их не делать, забывая, что инновации – это всегда путь проб и ошибок с возможностью в любой момент осознать несостоятельность модели и изменить ее).

В результате вся успешная цифровизация белорусских банков в основном фокусируется вокруг работы с текущей базой в рамках классических банковских кредитных продуктов. Банки делают то, что умеют, осваивая при цифровую среду. Но в то же время они игнорируют потенциал прорывных решений для рынка и возможность долгосрочного серьезного роста для себя. Отсутствие прорывных кредитных продуктов и невысокий уровень лояльности делают банки недостаточно конкурентоспособными.

Сейчас просматриваются две основные парадигмы развития, открытые перед банками. Первая – банк как автономное решение. Тут перед банками стоят две довольно сложные задачи – построить сильный продукт с качественным сервисом и набрать пользовательскую базу. Но часто возникают ситуации, когда банк фокусирует свое внимание лишь на увеличении базы, в части продукта представляя собой простой карточный бизнес с набором платежных сервисов. Такая конфигурация по умолчанию убыточна, поскольку транзакционный бизнес чаще всего низкомаржинален. С этой проблемой уже столкнулся российский «Рокетбанк», который в январе 2021 г. объявил об окончательном закрытии. Успешным сегодня банк может стать лишь в том случае, если у него есть не только клиентский сервис и современный пользовательский интерфейс, но и финансово привлекательная линейка продуктов. Банк не может быть монолайнером: он должен предлагать продукты разного типа. И если какие-то из них низко маржинальны или вообще субсидируются, то важно компенсировать их убыточность другими.

Второй эволюционный путь для банков – экосистемы или платформы. Отличный пример такой структуры – «дочка» Alibaba, компания Ant Group. Запущенная в 2014 г. на базе Alipay, она сфокусировалась на разработке финансовых сервисов.

Сегодня группа включает в себя:

- сберегательный фонд Yu'e Bao;
- биометрический инструмент Zolo;
- онлайн-банк MYbank;
- приложения для оценки кредитоспособности пользователя Huabei и Zhima.

Общая оценка корпорации в 2020 г. достигла 34 млрд долларов США.

В числе преимуществ банковской экосистемы – не только материнский пул клиентов и сильный бренд, но также готовая инфраструктура, построенная в рамках развития направления online-to-offline. Все эти плюсы работают как мультипликатор, способный увеличить как клиентскую базу, так и общую доходность бизнеса.

В процессе дальнейшего эволюционирования каждый банк сам выбирает свой путь, однако облик нового банковского мира будут определять те игроки, которые пойдут по пути новаторства, сумевшие удовлетворить более широкие потребности клиента и поместить себя в центр жизненного цикла предприятия.

Библиографические ссылки

1. Digital Banking Ecosystem: These are the key companies, strategies, and investments banks are making for digital transformation in 2020 // Аналитическое агентство Cellent : [Электронный ресурс]. URL: <https://www.businessinsider.com/digital-banking-ecosystem-report?r=US&IR=T> (дата доступа: 21.09.2021).

2. «Всем пришлось стать Тинькофф»: как российские банки за две недели «добежали до цифровизации» Минск, 2021 : [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/400551-vsem-prishlos-stat-tinkoff-kak-rossiyskie-banki-za-dve-nedeli-dobezhali> (дата доступа: 21.09.2021).

3. Monzo value falls 40% in latest fundraising// Журнал Financial Times Минск, 2021 : [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ft.com/content/a748ef21-e877-4c8c-acdb-c5d459cff037> (дата доступа: 21.09.2021).

4. Fintech darling Nubank raises blockbuster \$400M Series G at \$25B valuation : [Электронный ресурс]. URL: <https://techcrunch.com/2021/01/28/fintech-darling-nubank-raises-blockbuster-400m-series-g-at-25b-valuation/> (дата доступа: 21.09.2021).

5. Rapid Shift to Digital Banking During COVID-19 Accelerating Erosion in Consumer Trust, Accenture Report Finds // Аналитическое агентство Accenture : [Электронный ресурс]. URL: <https://newsroom.accenture.com/news/rapid-shift-to-digital-banking-during-covid-19-accelerating-erosion-in-consumer-trust-accenture-report-finds.htm> (дата доступа: 21.09.2021).

УДК 656

РЕВЕРСИВНАЯ ЛОГИСТИКА И МЕДИЦИНСКИЕ ПРЕПАРАТЫ

В. В. Бока¹, А. В. Краменская², О. В. Ерчак³ (*научный руководитель*)

^{1valeriya.boka@yandex.ru}

^{2anna.kramenskaya@mail.ru}

^{3erchak@bseu.by}

В статье исследована значимость реверсивной логистики с точки зрения экологии, а также выделена проблема реверсивной логистики в медицинской сфере, а именно в сфере обращения с медицинскими препаратами. В рамках исследования был проведён опрос, осведомлено ли население о вреде, наносимом неправильно утилизированными медицинскими отходами, и вариантах их правильного сбора. Авторами были предложены пути привлечения населения к решению данной проблемы.

Ключевые слова: реверсивная логистика; особоопасные отходы; медицинские препараты.

REVERSE LOGISTICS AND MEDICAL PREPARATIONS

V. V. Boka¹, A. V. Kamenskaya², O. V. Yerchak³ (*supervisor*)

¹ Student, Belarus State Economic University, Minsk, Republic of Belarus, valeriya.boka@yandex.ru

² Student, Belarus State Economic University, Minsk, Republic of Belarus, anna.kramenskaya@mail.ru

³ PhD, Belarus State Economic University, Minsk, Republic of Belarus, erchak@bseu.by

The article examines the importance of reverse logistics from the point of view of ecology, and also highlights the problem of reverse logistics in the medical field, namely in the field of handling medical drugs. As part of the study, a survey was conducted to find out whether the population is aware of the harm caused by improperly disposed medical waste and the options for their proper collection. The authors have proposed ways to involve the population in solving this problem.

Keywords: reverse logistics; especially hazardous waste; medical preparations.

Реверсивную логистику зачастую воспринимают как «нежелательный элемент» в управлении цепочки поставки. Она ассоциируется с неизбежными издержками бизнеса, а также оценивается, как управленческая уступка или же чересчур «человечную» инициативу. Но вместе с тем налицо и другая ситуация. В настоящее время все больше и больше компаний рассматривают обратную логистику как необходимую часть