

## УБЕРИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

*Е.И. Карник, 2 курс*

*Научный руководитель – О.А. Теляк, к.э.н.*

*Полесский государственный университет*

Исторически сформировались и реализуются две основные модели финансовых систем: финансовая система, базирующаяся на банковском финансировании (bank based financial system), так называемая континентальная модель, и (market based financial system) финансовая система, ориентированная на рынок ценных бумаг и систему институциональных инвесторов (страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды), или англо-американская модель.

Для англо-американской модели характерна ориентация на публичное размещение ценных бумаг и высокий уровень развития вторичного рынка, который по объему значительно больше рынка стран континентальной Европы. Для континентальной модели в среде финансового посредничества преобладает банковский сегмент, фондовый рынок относительно менее потенциален.

В Беларуси, как в стране с банкоориентированным финансовым сектором, роль банковской системы в экономике очень велика.

Финансовая система любого государства включает в себя не только банки, но и специализированные (небанковские) кредитно-финансовые организации. Небанковские финансово-кредитные организации являются субъектами финансово-кредитной системы государства, работают на финансово-кредитном рынке и специализируются на выполнении одной или нескольких банковских операций, как правило, уступают банкам по масштабам деятельности. В Республике Беларусь, безусловно, пока нельзя говорить о достаточно развитом небанковском финансовом секторе. Этому есть ряд объективных причин, и самая главная из которых – это «молодость рынка».

Для Республики Беларусь характерен процесс становления небанковских финансово-кредитных организаций (НКФО), перечень которых относительно невелик (лизинговые компании, страховые общества, микрофинансовые организации, валютно-фондовая биржа и некоторые др.).

Особенно с учетом того факта, что банковский сектор является ядром отечественной финансовой системы, автор видит особо актуальным и неизбежным его трансформацию, адекватную новейшим вызовам научно-технического прогресса. Классическая банковская система под воздействием инновационных технологий трансформируется в точку сборки ИТ и человеческих потребностей, бизнеса и государства, объединения индустрий, людей, социальных институтов.

Цифровая трансформация происходит во всех направлениях, т.к. модель поведения людей несколько изменилась. Еще семь лет назад людей, владеющих смартфонами и установивших хотя бы одно приложение, было ничтожно мало — сегодня приложениями пользуются все. Банки так же находятся под влиянием данных тенденций, как и большинство экономических агентов. Цифровая трансформация расшатывает основы работы кредитных организаций, как предоставляя новые возможности, так и создавая угрозы. И, на взгляд автора, те институты, которые не смогут интегрироваться в постоянно обновляющееся цифровое пространство, будут вынуждены прекратить свое существование.

Многочисленные конкуренты, такие как PayPal и Google, создают инновации в цифровом пространстве, касающиеся финансовой деятельности, упрощая ее и лишая банки части прибыли. Так, Google недавно запустила пластиковую дебетовую карту, а PayPal во многих странах занимает первое место по предоставлению услуг оплаты онлайн. Даже ритейлеры такие, как Starbucks, предоставляют возможность оплачивать покупки с помощью карты постоянного клиента. Миллионы людей каждый день пользуются такими платформами, как WebMoney, PayPal, ApplePay.

На сегодняшний день, банки конкурируют не только с другими банками, они вынуждены вступать в конкурентные отношения с мобильными операторами, предоставляющими возможность осуществления расчетных услуг своим клиентам, с интернет-платформами, почтовыми организациями, теми же НКФО. Банки должны перейти от стратегии догоняющего развития к стратегии инновационного развития, иначе они рискуют оказаться вне рынка.

В течение нескольких лет сфера услуг перетерпела в мире кардинальные изменения в связи с распространением такого явления, как «экономика совместного потребления», или «уберизация». Тема «уберизации» экономики очень обширная, стратегическая, меняющая радикально само лицо экономики, поведение ее субъектов и макропараметры. В 2009 г. Г. Кэмп и Т. Каланик создали компанию, которая достаточно быстро перевернула соотношение сил на рынке такси, параллельно удешевив стоимость услуги. Через пять лет после запуска, Uber стала международной компанией, распространившей свое действие более чем в 50 странах мира.

Количество стартапов, работающих по запросу, основанных на принципах совместной экономики, не поддается подсчетам. Однако очевидно, что они способны навсегда изменить глобальный рынок услуг, а их популярность только начинает расти. Согласно исследованию JP Morgan Chase Institute, экономика совместного потребления способна увеличить доходы граждан, работающих с онлайн-платформами, в среднем на 15%. Количество же таких в США увеличилось за последние три года в 47 раз и достигло 10,3 млн человек (4,2% от населения США). А журнал Time выяснил, что 44% американцев уже стали участниками экономических отношений нового типа. При этом 22% населения США (это около 45 млн человек), по данным на конец прошлого года, либо продают какой-то товар, либо предлагают услугу через мобильные сервисы нового типа. Подавляющее большинство опрошенных журналом (71%) сочло уберизацию положительным явлением.[1]

«Убер» — это сервис на определенном рынке, координирующий деятельность независимых агентов в реальном масштабе времени, используя информационные и телекоммуникационные технологии, построенный на единых правилах, а так же на принципах добровольности участия и взаимной выгоды. Примером «убера» могут служить такие бренды, как Uber, Amazon, Airbnb и Booking.com, которые в настоящее время являются брендами новых бизнес-моделей.

Новые технологии являются первой причиной роста «уберов». Второй причиной является повышенная мобильность. Пользователи нуждаются в потреблении качественных услуг и товаров там, где они находятся, а не там, где их оказывают. Третьей причиной является рост фриланса и самозанятости. На помощь специалистам приходят «уберизированные» платформы.

Новые бизнес-модели меняют рынок, и сознание людей как в положительную, так и в отрицательную стороны. Основные достижения «уберизации» были указаны ранее, среди ее негативных характеристик нельзя не отметить существующую практику возможности деятельности агентов вне законодательного поля страны со всеми вытекающими для них последствиями.

Стоит отметить, что модель уберизации сейчас активно применяется в финансовом секторе. Банки максимально сокращают количество посредников при предоставлении услуг. Приоритетными становятся сервисы электронных платежей и разработка цифровых банков. К примеру, в Китае объем P2P-платежей (межпользовательских, без посредников) составляет уже почти \$67 млрд, а в США — \$16,6 млрд.[2]

Потенциальных «убийц» финансового сектора существует много. Большинство находится на стадии эмбрионов, тестов, но уже привлекает многомиллионные, если не миллиардные инвестиции. Революция в области связи и ИТ, произошедшая в последние 15 лет, не могла не отразиться на финансовом секторе. Опасность для банков заключается в том, что эти новые цифровые компании создают значительную конкуренцию по основным видам банковских услуг.

Что же касается аналогичной угрозы в направлении финансового и банковского сектора, то первым клиентским сегментом, на наш взгляд, который будет склонен к смещению из банковской сферы к уберизированной, является розничный банковский клиент (в части мелких и средних, а так же кратко- и среднесрочных операций). Безусловно, потеря данного сегмента будет существенной для банковского бизнеса. Не в краткосрочной, но в долгосрочной перспективе такое же смещение может затронуть и сектор корпоративных клиентов банков.

Полагаем, что для полномасштабной реализации практики уберизации в финансовом, и в частности в банковском секторе необходимо наличие следующих предпосылок: высокий уровень финансовой грамотности экономических субъектов, высокий уровень доверия экономических контрагентов друг к другу, устоявшиеся традиции высокоразвитого гражданского общества, наличие сколь-нибудь существенной практики функционирования, назовем его, финансового убера и пр.

Цифровая трансформация достаточно быстро и уверенно расшатывает традиционный финансовый сектор. Другой вопрос, что в ближайшее время вряд ли он вытеснит традиционные банки совсем. По мнению автора, это утверждение не может являться неоспоримым. Стоит лишь вспомнить пример прекращения деятельности компании Nokia, экс-лидера мобильного рынка, сделавшего неправильную бизнес-ставку.

### **Список использованных источников**

1. Сарханянц К. Как интернет-сервисы меняют мировую экономику [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://finance.rambler.ru/news/2016-02-26/kak-internet-servisy-meniaiut-mirovuiu/?updated=textOperaStable\Shell\Open\Command> - Дата доступа: 19.03.2017
2. Гончаров Е. Плюсы и минусы уберизации [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.dp.ru/a/2016/07/03/Pljusi\\_i\\_minusi\\_uberizacii/](https://www.dp.ru/a/2016/07/03/Pljusi_i_minusi_uberizacii/) - Дата доступа: 19.03.2017