

Инновационная бизнес-модель банка в условиях цифровизации

Новикова В.И., преподаватель

МПЭК, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет

имени Г.В. Плеханова»

Аннотация. В условиях цифровой экономики построение бизнес-модели кредитной организации является ключевым вопросом при построении эффективной стратегии развития. Целью статьи является рассмотрение сильных и слабых сторон, возможностей и угроз рекомендуемой бизнес-модели, а в качестве направления ее совершенствования предлагается технология блокчейн.

Ключевые слова: банк, безопасность, блокчейн, возможности, угрозы, цифровизация.

Не маловажной составляющей устойчивого конкурентного позиционирования банка на рынке является бизнес-модель, используемая при построении стратегических фокусов Банка.

Бизнес модель – это метод устойчивого ведения бизнеса, который превращает инновации в экономическую ценность для бизнеса.

Она описывает:

- как бизнес позиционирует себя в цепочки создания ценности в рамках своей отрасли;
- как он собирается себя обеспечивать;
- как превращает созданную ценность в прибыль;
- стратегия фокусируется на создание устойчивого конкурентного преимущества.

Шаблон бизнес-модели представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Шаблон бизнес-модели кредитной организации

КП

Инновационная бизнес-модель банка в условиях цифровизации

Автор: Новикова В.И.

03.12.2024 21:53 - Обновлено 03.12.2024 21:54

Ключевые партнеры

КД

Ключевые виды деятельности

ЦП

Ценностные предложения

ВК

Взаимоотношения с клиентами

ПС

Потребительские сегменты

КР

Ключевые ресурсы

КС

Каналы сбыта

СИ

Структура издержек

ПД

Потоки поступления доходов

Модель позволяет, используя на входе ресурсы, способности, инновации, достичь намеченных экономических результатов.

Рассмотрим более детально конкурентные преимущества и их перспективное развитие отдельно в рамках каждого сегмента (СМБ и КОРПО).

СМБ

На сегодняшний день банк обладает следующими преимуществами в области ведения среднего и малого бизнеса:

1) Выделенные менеджеры;

2) Индивидуальный подход;

3) Конкурентные продукты: мультивалютная кредитная линия; факторинг; псевдовалютный лизинг; условия валютно-обменных операций на бирже.

Помимо развития существующих, разрабатывает и внедряет новые конкурентные преимущества:

1) Индивидуальный подход, внимание:

персональный менеджер (система продаж с учетом загрузки менеджеров, обучение);

проработка и обратная связь по любым вопросам Клиента;

практика комплексного решения – любые задачи клиента в банке разрешаются посредством менеджера (как бизнес, так и наличные);

развитие подхода – «продажи опережающие потребности»;

2) Скорость:

сокращение ТТУ, скорость обслуживания;

3) Компетентность, консультация:

консультация по макроэкономической ситуации;

юридическая консультация в банке;

тематическое обучение/ семинары для Клиентов;

4) Экономия;

5) Бизнес-посредничество.

Системное развитие СМБ началось только в 2012, что позволило обеспечить значительный рост за счет:

1- сложившейся команды продавцов;

2- нескольких высоко конкурентных продуктовых предложений (которые уже начинают копировать конкуренты).

Для закрепления успеха необходимо создание системы управления продажами, создание системы обратной связи с клиентами, развитию системы быстрой разработки

продуктов под потребности изменяющегося рынка и эффективного выведения их на рынок, а также обеспечения скорости принятия решений и качества сервиса на уровне лучших практик на рынке.

Далее представим SWOT анализ.

Strengths:

- наработан опыт и компетенция по работе со «средним» Клиентом;
- система мотивации, стимулирующая на продвижение продаж менеджеров, внедрение эффективной мотивации для ключевых подразделений;
- конкурентная продуктовая линейка;
- развитие системы продаж (найм, обучение, контроль);
- автоматизация кредитного процесса документооборота (ПК «Кредитный конвейер»);
- привлечение ресурсов МФИ.

Weaknesses:

- недостаточный уровень сервиса;
- средний уровень текучести кадров;
- отсутствие системы подготовки кадрового резерва, регулярного обучения менеджеров, кредитников;
- низкое инвестирование в маркетинг – узкая интерпретация функции маркетинга;
- слабое использование «тиражирования успеха», бенчмаркинга;

Opportunities:

- ориентированность политики Республики Беларусь на развитие СМБ;
- рост сегмента СМБ в экономике Республики Беларусь;
- процесс «омоложения» владельцев бизнеса – ориентированность на новые возможности рынка;
- возможность привлечения лучших студентов-выпускников для создания кадрового резерва;

Инновационная бизнес-модель банка в условиях цифровизации

Автор: Новикова В.И.

03.12.2024 21:53 - Обновлено 03.12.2024 21:54

- возможность использования международного опыта в работе в массовом бизнесе (технологии, процессы);
- выгодное географическое положение Республики Беларусь – транспортные потоки.

Threats:

- недостаток на рынке квалифицированного персонала;
- потеря квалифицированного персонала;
- неопределенность действий внешнего регулятора (изменения законодательства, в т.ч. в части требований к кредитованию, проведению международных платежей), неопределенность валютной ситуации на рынке;
- быстрое копирование успешных проектов конкурентами;
- развитие конкурентов;
- рост конкуренции на рынке СМБ среди банков (стратегическое переориентирование на работу с СМБ).

Одним из инновационных направлений развития бизнес-моделей кредитных организаций может стать технология блокчейна.

Осуществление платежей с использованием блокчейна в банковской системе имеет много преимуществ, которые можно извлечь из преимуществ блокчейн-технологий, таких как:

1. Возможность повышения эффективности и ускорения выполнения транзакций и оптимизации времени транзакций.
2. Благодаря оцифровке и проверке записей технология блокчейн обладает потенциалом сокращения процедур и дальнейшего продвижения коммерческих контрактов.
3. Возможность существенного снижения сборов за операции на рынке Форекс, переводы, торговлю кредитными картами и другие товары.
4. Продвигая смарт-контракты, технология блокчейн обладает потенциалом повышения компетентности в ведении сделок и расходовании средств.

Блокчейн превратился в одну из самых быстро распространяющихся технологий, которая оказывает значительное влияние на финансовый сектор, а также на другие секторы благодаря своей модернизации, снижению затрат, ускорению обмена данными, масштабируемой безопасности, стоимости доверия, прозрачности и

децентрализованной базе данных [3].

Все банки подключены как узлы к частной блокчейн-сети P2P, каждый узел в блокчейне может получить инициированную клиентом транзакцию, проверить ее соответствие требованиям и создать блок для этой транзакции. У каждого клиента есть свой собственный счет, и учетная запись подключена к его номеру мобильного телефона через IBAN, каждый узел (банк либо финтех компания) должен подтвердить каждую транзакцию, чтобы она была авторизована. Окончательная авторизация по соображениям безопасности и законности транзакции должна быть получена от эквайера счета клиента; банк-отправитель списал средства со счета клиента. счет клиента на сумму транзакции плюс комиссия в фиатной валюте (равная обмену цифровой валюты). Фиатная валюта будет обменена на цифровую валюту (через блокчейн) и переведена в банк-получатель. Блокчейн вычитет комиссию и обменяет цифровые деньги на фиатную валюту получателя и переведет деньги на банковский счет получателя; все узлы авторизуют транзакцию, и блок закрывается, затем комиссия будет распределена на соответствующую политику, и каждый получатель получит свое.

Поскольку блокчейн - это распределенная и совместно используемая база данных транзакций, которая облегчает обмен ценностями, это устраняет необходимость в третьей стороне для подтверждения транзакции, что снижает комиссионные и повышает прозрачность, что устраняет необходимость в том, чтобы одна организация контролировала систему [3].

Все участники блокчейна несут равную ответственность за обеспечение соблюдения всех транзакций, а также эмитент и покупатель (которым может быть любой участник),

так что они оба несут ответственность за одобрение транзакции [2]. Использование инноваций повышает вероятность сокращения расходов и открывает организациям возможности для создания и поддержания в рабочем состоянии системы, которая передает возможности при меньших затратах, чем обычные объединенные модели. Блокчейн может обрабатывать обмены быстрее, потому что он не использует объединенную основу.

Литература

1. Abdulgalimov A.M. Financial aspect of transition conditions formation of the economy to the innovative type of development // Bulletin of Kadyrov Chechen State University. 2023. № 3(51). – P. 6-16.

2. Bank 4.0 : The New Financial Reality / Brett King [trans. with English by E. Golovlyanitsina]. — Moscow : Olymp-Business, 2020 – 476с.

3. Saleh, M., Aqel, M. Blockchain Implementation to Manage Banking Mobile Payments. Journal of Information Science and Engineering, 37(6), 1249-1258. [Electronic resource] // [https://doi.org/10.6688/8/JISE.202111_37\(6\).0001](https://doi.org/10.6688/8/JISE.202111_37(6).0001)

(date of application 30.11.2024

Г
)

Инновационная бизнес-модель банка в условиях цифровизации

Автор: Новикова В.И.

03.12.2024 21:53 - Обновлено 03.12.2024 21:54
