

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНТЕХ- І БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

© 2020 **СТОЙКО О. Я.**УДК 336.7:330.4
JEL Classification: G24**Стойко О. Я.**

Перспективи розвитку фінтех- і банківського бізнесу в Україні

Метою статті є вивчення проблем розвитку фінтех- і банківського бізнесу в Україні та розробка перспективних напрямів їх взаємодії. Встановлено, що в умовах запровадження фінансово-технологічних інновацій традиційні підходи до надання банківських послуг вже не відповідають сучасним потребам споживачів і вимогам підвищення ефективності банківського бізнесу. Визначено основні переваги та недоліки у діяльності комерційних банків і фінтех-компаній. Розвиток фінансових технологій позитивно впливає на діяльність вітчизняних комерційних банків, які покращують якість обслуговування клієнтів, удосконалюють автоматизовані засоби управління, підвищують захищеність від кібератак і шахрайства. Водночас традиційні комерційні банки можуть надати значну допомогу фінтех-бізнесу у частині розширення інфраструктури, збільшення капіталу та доступу до напрацьованої клієнтської бази даних. Доведено, що найдієвішою стратегією взаємовідносин комерційних банків і фінтех-компаній є не конкурентна боротьба, а використання різних взаємовигідних варіантів співпраці. У запровадженні новітніх технологій в Україні значним проривом став запуск першого мобільного банку – «Мопобанк», який працює без фізичних відділень і спроможний виконувати всі базові банківські операції. Аналіз показав, що онлайн-сервіс «Мопобанк» у другій половині 2019 р. зростає в середньому на 100 тис. клієнтів щомісяця, а також має позитивну динаміку за усіма основними показниками діяльності. Обґрунтована доцільність участі комерційних банків у просуванні Р2Р і Р2В-електронних платформ, що забезпечує обопільні вигоди для обох сторін: для банків – відсутній ризик ліквідності і неповернення позик, а для електронних кредитних платформ – відкривається доступ до значного обсягу банківських ресурсів. Перспективним напрямом взаємодії фінтех- і банківського бізнесу є впровадження відкритого банкінгу (Open Banking), який забезпечить фінтех-провайдерам доступ до банківських даних і можливість створення нових продуктів і послуг. Ще одним потенційним поштовхом до реалізації інноваційних рішень може стати провадження віддаленої цифрової ідентифікації та Bank ID, що зробить вітчизняний фінансовий ринок доступнішим і відкритішим для його учасників, сприятиме спрощенню процедури надання послуг і забезпечить умови для створення інноваційних сервісів і удосконалення уже існуючих. Виділено важливу роль Національного банку України у розвитку фінансових технологій та взаємної співпраці комерційних банків і фінтех-компаній. Подальші дослідження будуть спрямовані на поглиблене вивчення окремих напрямів співпраці фінтех- і банківського бізнесу.

Ключові слова: фінтех-інновації, фінтех-бізнес, фінтех-компанії, банківський бізнес, Р2Р і Р2В-кредитування.

DOI:

Рис.: 1. Табл.: 2. Бібл.: 20.

Стойко Олег Якович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Житомирський національний агроекологічний університет (Старий бульвар, 7, Житомир, 10008, Україна)

E-mail: oyu100iko@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6120-8089>Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/U-7520-2017>УДК 336.7:330.4
JEL Classification: G24UDC 336.7:330.4
JEL Classification: G24

Стойко О. Я. Перспективы развития финтех- и банковского бизнеса в Украине

Целью статьи являются изучение проблем развития финтех- и банковского бизнеса в Украине и разработка перспективных направлений их взаимодействия. Установлено, что в условиях внедрения финансово-технологических инноваций традиционные подходы к предоставлению банковских услуг уже не соответствуют современным потребностям потребителей и требованиям повышения эффективности банковского бизнеса. Определены основные преимущества и недостатки в деятельности коммерческих банков и финтех-компаний. Развитие финансовых технологий положительно влияет на деятельность отечественных коммерческих банков, которые улучшают качество обслуживания клиентов, совершенствуют автоматизированные средства управления, повышают защищенность от кибератак и мошенничества. В то же время традиционные коммерческие банки могут оказать значительную помощь финтех-бизнесу в части расширения инфраструктуры, увеличения капитала и доступа к наработанной клиентской базе данных. Доказано, что самой действенной стратегией взаимоотношений коммерческих банков

Stoiko O. Y. Prospects for the Development of Fintech and Banking in Ukraine

The aim of the article is to study the problems of developing fintech and banking in Ukraine and develop promising areas for their interaction. It is established that in the context of the introduction of financial and technological innovations, traditional approaches to the provision of banking services no longer meet the modern needs of consumers and the requirements for improving the efficiency of banking. The main advantages and disadvantages in activities of commercial banks and fintech companies are identified. The advancement of financial technologies has a positive effect on activities of domestic commercial banks, which enhance the quality of customer service, improve automated means, and increase the protection against cyberattacks and fraud. At the same time, traditional commercial banks can provide significant assistance to fintech companies in terms of expanding infrastructure, increasing capital, and enabling access to a well-developed client database. It is proved that the most effective strategy of relationships between commercial banks and fintech companies is not competing but using various mutually beneficial cooperation options. With the introduction of the latest technologies in Ukraine, a significant breakthrough was the launch of the first

и финтех-компаний является не конкурентная борьба, а использование различных взаимовыгодных вариантов сотрудничества. При внедрении новейших технологий в Украине значительным прорывом стал запуск первого мобильного банка – «Монобанк», который работает без физических отделений и способен выполнять все базовые банковские операции. Анализ показал, что онлайн-сервис «Монобанк» во второй половине 2019 г. рос в среднем на 100 тыс. клиентов ежемесячно, а также имел положительную динамику по всем основным показателям деятельности. Обоснована целесообразность участия коммерческих банков в продвижении P2P и P2B-электронных платформ, что обеспечивает обоюдные выгоды для обеих сторон: для банков – отсутствует риск ликвидности и невозврата займов, а для электронных кредитных платформ – открывается доступ к значительному объему банковских ресурсов. Перспективным направлением взаимодействия финтех- и банковского бизнеса является внедрение открытого банкинга (Open Banking), который обеспечит финтех-провайдером доступ к банковским данным и возможность создания новых продуктов и услуг. Еще одним потенциальным толчком к реализации инновационных решений может стать осуществление удаленной цифровой идентификации Bank ID, что сделает отечественный финансовый рынок более доступным и открытым для его участников, будет способствовать упрощению процедуры предоставления услуг и обеспечит условия для создания инновационных сервисов и совершенствование уже существующих. Выделена важная роль Национального банка в развитии финансовых технологий и взаимного сотрудничества коммерческих банков и финтех-компаний. Дальнейшие исследования будут направлены на углубленное изучение отдельных направлений сотрудничества финтех- и банковского бизнеса.

Ключевые слова: финтех-инновации, финтех-бизнес, финтех-компания, банковский бизнес, P2P и P2B-кредитование.

Рис.: 1. Табл.: 2. Библ.: 20.

Стойко Олег Яковлевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Житомирский национальный агроэкологический университет (Старый бульвар, 7, Житомир, 10008, Украина)

E-mail: oy100iko@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6120-8089>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/U-7520-2017>

Вступ. В умовах переходу до цифрової економіки та запровадження інноваційних технологій у всі сфери суспільного життя відбувається істотна трансформація фінансового сектора. Визначальним явищем сучасного ринку фінансових послуг є розвиток нефізичних каналів обслуговування, альтернативних платіжних рішень на основі інноваційних технологій, запровадження нових способів взаємодії з наявними та потенційними клієнтами. На фінансовому ринку з'явилися нові гравці – фінтех-компанії, які на основі сучасних технологій покращують і оптимізують фінансові послуги, роблять їх зручнішими та доступнішими для споживачів. Технологічні та фінансові компанії, з одного боку, створюють додаткові ризики для утримання конкурентних позицій комерційними банками на ринку фінансових послуг, а з іншого боку – дають змогу традиційним фінансовим посередникам встановити з ними партнерські відносини. Особливо актуальною ця проблематика є в умовах нинішнього функціонування банківського сектора й одночасного зростання віртуального бізнесу.

mobile bank – Monobank, which operates without physical branches and is able to carry out all basic banking operations. The analysis showed that the online service of Monobank in the second half of 2019 grew by an average of 100 thousand customers every month and also had a positive trend in all key performance indicators. The feasibility of the participation of commercial banks in promoting P2P and P2B electronic platforms is substantiated. It provides mutual benefits for both parties: for banks – avoiding liquidity and default risks, and for electronic credit platforms – getting access to a significant amount of banking resources. A promising area of interaction between fintech and banking is the introduction of Open Banking, which will enable access of fintech providers to banking data and give possibility for creating new products and services. Another potential impetus for the implementation of innovative solutions may be applying BankID remote digital identification, which will make the domestic financial market more accessible and open for its participants, simplify the procedure for rendering services and provide conditions for creating innovative services and improving the existing ones. The important role of the National Bank in the development of financial technologies and mutual cooperation of commercial banks and fintech companies is highlighted. Further research will be aimed at an in-depth study of individual areas of cooperation between fintech and banking.

Keywords: fintech, fintech business, fintech companies, banking, P2P and P2B lending.

Fig.: 1. Tabl.: 2. Bibl.: 20.

Stoiko Oleg Ya. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Zhytomyr National Agroecological University (7 Staryi Blvd., Zhytomyr, 10008, Ukraine)

E-mail: oy100iko@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6120-8089>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/U-7520-2017>

Питаннями впровадження фінансових технологій та інновацій займаються такі вітчизняні вчені, як: Д. М. Гладких, Л. А. Дудинець, Л. В. Жердецька, В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль, Н. М. Пантелеєва, С. І. Паперник, І. В. Пасічник [9], О. О. Петрівський, Ю. В. Шевчук, М. С. Яценко та ін. Однак деякі аспекти розвитку фінтех-бізнесу та його впливу на діяльність банківського сектора розкрито неповністю, що зумовило актуальність дослідження.

Метою статті є вивчення проблем розвитку фінтех-і банківського бізнесу в Україні та розробка перспективних напрямів їх взаємодії. Завдання статті полягає у дослідженні впливу фінансових інновацій на розвиток банківського сектора, порівнянні переваг і недоліків у діяльності комерційних банків і фінтех-компаній, визначенні напрямів співпраці фінтех- і банківського бізнесу в Україні.

Результати. На вітчизняному фінансовому ринку не так давно з'явилися нові суб'єкти, які не є комерційними банками, однак виконують їх «традиційні» функції, пов'язані з платежами і грошовими переказами (небан-

ківські платіжні системи, що здійснюють переказ коштів: «iPay.ua», «Portmone.com», «ГлобалМані», «City24», «Укркарт» тощо); кредитуванням (мікрофінансові організації, що надають онлайн-кредити: «Moneyveo», «Глобал Кредит», «CreditKasa» тощо); сервіси P2P і P2B-кредитування, зокрема, «Finhub», «MoCash», «FinStream» та ін.), продажем валюти (сервіси з продажу криптовалюти: онлайн-біржі «Exmo», «Kupa», «BTC Trade UA»; термінали компаній «Туме», «IBox»; онлайн-обмінники «Bitcoin», «Ethereum», «Litecoin»; спеціалізовані платіжні термінали (криптомати)). Ці суб'єкти, які отримали назву фінтех-компанії, використовують високоінноваційні технології та пропонують уже наявні фінансові продукти на привабливіших умовах та з нижчими витратами для споживачів або розробляють нові платіжні інструменти та технічні рішення.

Розвиток вітчизняного фінтех-бізнесу спричинили послідовні кризи в період з 2008 р. по 2017 р., коли кількість працюючих комерційних банків у нашій країні скоротилася з 175 до 88 одиниць. На цьому тлі зменшився доступ споживачів до банківських продуктів і послуг, скорочувалася кількість структурних підрозділів банків, і зростала недовіра до традиційних фінансово-кредитних установ. Водночас відбуваються сприятливі процеси для впровадження фінансових інновацій завдяки проникненню мобільного інтернету в усі сфери життя, поширенню смартфонів, розвитку соціальних мереж і мобільних додатків, початку використання штучного інтелекту в бізнес-процесах і спілкуванню зі споживачами (роботи, чат-боти) тощо [1, с. 26–27]. За даними The FinTech Index від ING Bank, серед 73 країн Україна опинилася в колі тих, хто створив сприятливу стартап-екосистему та інфраструктуру. В Україні – порівняно молодий ринок фінансових послуг, споживач відкритіший до інновацій навіть порівняно з іншими європейськими країнами [2].

В результаті закриття значної кількості комерційних банків втратили роботу чимало банківських спеціалістів. Але деякі з них перейшли працювати у фінтех-компанії або ж заснували власні, що і стало імпульсом для розвитку вітчизняного фінтех-ринку. Засновниками фінтех-бізнесу, як показують дослідження, стають переважно вихідці із фінансової сфери (47 %) і фахівці у галузі інформаційних технологій (41 %) [3]. При цьому 70 % топ-менеджменту фінтех-компаній сформували вихідці з таких великих банків, як АТ КБ «ПриватБанк», АТ «ПУМБ», АТ «Альфа-Банк», АТ «Райффайзен Банк Аваль» і АТ «Універсал Банк». Таке поєднання знань і практичного досвіду вихідців з інформаційного і банківського бізнесу є запорукою ефективного розвитку вітчизняної фінтех-індустрії [4].

Наразі вітчизняний фінтех-бізнес перебуває на стадії активного розвитку, що проявляється у збільшенні кількості фінтех-компаній і розширенні напрямів їх діяльності. За даними дослідження, усього в Україні працює понад 100 фінтех-компаній, причому більша їх частина створена впродовж 2016–2018 рр. [3].

Діяльність на фінансовому ринку високотехнологічних компаній і стартапів переконаливо доводить, що традиційні підходи до надання банківських послуг вже не відповідають потребам ринку та вимогам підвищення ефективності і прибутковості банківського бізнесу. Щоб

залишитися на ринку та зберегти свої конкурентні переваги, комерційні банки змушені впроваджувати у свою діяльність фінансово-технологічні інновації, приймати нові технічні рішення для поліпшення обслуговування клієнтів і забезпечення якості та конкурентоспроможності банківських продуктів. Водночас сучасні комерційні банки активно застосовують у своїй діяльності автоматизовані системи управління, зокрема, це стосується ІТ-напрямку, завдяки якому підвищується захищеність бази даних клієнтів та самого банку від кібератак і забезпечується мінімізація операційних витрат. Однак інші можливості фінтех-напрямку використовуються вітчизняними комерційними банками не повною мірою.

На думку окремих експертів, одним із найнебезпечніших для комерційних банків напрямом розвитку фінансових інновацій є активне використання P2P- і P2B-кредитування, яке потенційно може призвести до зникнення банківської системи в «класичному» вигляді [5]. Ці електронні кредитні платформи без участі комерційних банків оцінюють платоспроможність фізичної особи або кредитоспроможність юридичної особи, після чого знаходяться інвестори, які можуть виділити необхідні кошти для кредитування. Ця форма кредитних відносин у перспективі в змозі витіснити банки з кредитного ринку, залишивши їх без процентних доходів, що наразі складають левову частку (близько 70–80 %) валових доходів банківської системи, та відібравши частку грошових потоків, що формують банківські активи та пасиви [5].

На наш погляд, наведене твердження є надто перебільшеним і не відповідає дійсності. Річ у тім, що P2P- і P2B-кредитування, як мікро- і онлайн-кредитування, фактично не конкурують з традиційним банківським кредитуванням, а задовольняють попит, який не може бути задоволений останнім.

Кожен з цих видів альтернативного кредитування знайшов свою нішу на ринку фінансових послуг, причому вони націлені приблизно на один профіль клієнта, насамперед це фізичні особи та малий і середній бізнес. Тому P2P- і P2B-кредити – це серйозний конкурент саме для ринків мікро- і онлайн-кредитування, а не для банківського кредитування [6, с. 319]. Отже, електронні кредитні платформи та комерційні банки, працюючи на одному ринку кредитних послуг, можуть передусім розглядатись не як конкуренти, а як партнери, оскільки мають різні продукти і співпрацюють з різними групами клієнтів.

Головною відмінністю між комерційними банками і фінтех-компаніями є те, що перші несуть відповідальність перед вкладниками, а другі – просто створюють онлайн-сервіси, але відповідальність у них обмежена тією операцією, яку вони виконують.

Комерційним банкам складніше приймати ті рішення, які фінтех-провайдери втілюють у практичну площину набагато оперативніше. Але в цьому і полягає цінність фінтех-компаній, які знаходять нові ніші і пропонують такі рішення, які через деякий час дають змогу банкам використовувати їх для кращого задоволення потреб і запитів споживачів банківських продуктів і послуг. Основні переваги та недоліки у діяльності комерційних банків і фінтех-компаній наведені у табл. 1.

Порівняння переваг і недоліків у діяльності комерційних банків і фінтех-компаній

№	Комерційні банки	Фінтех-компанії
<i>Переваги</i>		
1	Володіють значними фінансовими ресурсами і здатні проводити великі масштаби операцій	Забезпечують швидкість і зручність у використанні продуктів, оскільки клієнти незалежно від свого місцезнаходження можуть оперативним чином отримати необхідні дані через Інтернет
2	Мають більший досвід у сфері надання фінансових послуг і дотримання нормативно-правових вимог	Спроможні оперативніше і ефективніше використовувати у своїй роботі найновіші досягнення у сфері інформаційних технологій та фінансових інновацій
3	Мають стійкі відносини з клієнтами і користуються їх більшою довірою	Пропонують великий вибір персоналізованих продуктів на основі зібраної інформації про своїх клієнтів
4	Мають у розпорядженні напрацьовану клієнтську базу даних	Не мають регуляторних обмежень з боку регуляторів фінансового ринку
5	Забезпечені працівниками з високим рівнем кваліфікації з питань управління, надання різноманітних банківських послуг, оцінки ризиків тощо	Забезпечені співробітниками, які мають високий рівень кваліфікації й інноваційний потенціал, що дає швидко запроваджувати новітні інформаційні та фінансові технології
6	Забезпечені сучасною і перевіреною інфраструктурою	Пропонують вигідніші умови на власні послуги завдяки економії значних коштів на утримання фізичної інфраструктури
7	Мають можливість пропонувати більшу кількість послуг в одному місці	Мають змогу здійснювати свою діяльність на підставі індивідуальних підприємницьких контрактів, користуючись при цьому спрощеною системою оподаткування
<i>Недоліки</i>		
1	Мають обмежені можливості щодо швидкої переорієнтації на зростаючі потреби клієнтів, адже діяльність серйозно регламентована з боку регулятора фінансового ринку	Мають обмежений доступ до капіталу та фінансування, а також брак необхідного часу для завоювання довіри клієнтів
2	Проявляють консерватизм щодо запровадження новітніх інформаційних та фінансових технологій	Не гарантують стабільність у роботі, оскільки виходять із технологічного рішення без прив'язки до життєвої практики
3	Не готові вкладати в розробку інноваційних продуктів власні часові та кадрові ресурси	Наражаються на ризик недотримання правил конфіденційності даних про клієнтів
4	Витрачають значні кошти на утримання фізичної інфраструктури	Спеціалізуються на вузькому спектрі послуг та операцій

Джерело: власні дослідження

Дані табл. 1 показують, що розвиток фінансово-технологічних інновацій, з одного боку, створює певні конкурентні умови для діяльності комерційних банків нарівні з фінтех-компаніями, з іншого – може позитивно відобразитися на діяльності комерційних банків. Останні мають більший досвід у сфері надання фінансових послуг і дотримання нормативно-правових вимог, забезпечені перевіреною інфраструктурою і висококваліфікованим персоналом, володіють більшою оперативною потужністю та перевіреними засобами для досягнення позитивних результатів. Натомість нові та менші за масштабами діяльності фінтех-компанії здатні швидко запроваджувати і ефективно використовувати у своїй роботі найновіші досягнення у сфері фінансово-технологічних інновацій. Водночас накопичені банками знання, досвід і лояльна клієнтська база мають величезну цінність для фінтех-бізнесу, оскільки клієнти можуть не довіряти фінтех-компаніям, з якими вони не працювали, і будуть підтримувати надійну та безпечну банківську систему. У такому разі, як для комерційних банків, так і для фінтех-компаній, найкращою

стратегією є не конкурентна боротьба, а використання різних взаємовигідних варіантів співпраці.

Про тісну співпрацю фінтех- і банківського бізнесу свідчить зарубіжний досвід. Дослідження, проведені Mastercard, показують, що в світі більше 90 % банків та 75 % фінтех-компаній хочуть тісніше співпрацювати в майбутньому. За результатами бліц-опитування представників банківського сектора, 45 % банкірів підтримують відкриття розробникам неконфіденційних даних. Велика частина (58 %) зазначила, що їх банк готовий до впровадження фінтех-інновацій, а 71 % банкірів вважають правильним відстежувати і купувати ефективні фінтех-рішення. Схожі висновки містяться і в новому дослідженні PricewaterhouseCoopers, в ході якого було опитано понад 1300 фінансових інститутів, 82 % з яких повідомили про те, що планують у найближчі 3–5 років почати тісну співпрацю з фінтех-компаніями [7].

Комерційні банки зарубіжних країн почали трансформуватися і розвивати власні інноваційні сервіси, в тому числі за допомогою різноманітних фінтех-компаній і вихід-

ців з них. Зараз багато банків у всьому світі розробляють власні продукти за активною участю фінтеху і підтримують розвиток фінансових стартапів [8]. Наприклад, Банк ING, що належить нідерландському фінансовому конгломерату ING, в рамках програми ING Fintech Village співпрацює майже із сотнею фінтех-компаній та має інвестиційний фонд для стартапів розміром 300 млн євро. Citi bank має програми Citi FinTech Open Innovation Challenge, Global API Developer Hub, Innovation Lab у різних країнах світу та працює з десятками фінтех-компаній. Банк Credit Agricole володіє інвестиційним фондом для стартапів розміром **100 млн євро** та інкубатором The Village by CA. BNP Paribas має власний акселератор Fintech Boost of L'Atelier BNP Paribas, інноваційний хаб We Are Innovation та інвестиційний фонд розміром **3 млрд дол.** для фінансування перспективних проектів. У групи Raiffeisen є програми для стартапів на різних стадіях: Elevator Lab partnership program, Elevator Lab Challenge та Elevator Lab Bootcamp [3].

Розвиток фінансових технологій позитивно впливає на діяльність вітчизняних комерційних банків, які удосконалюють автоматизовані засоби управління, підвищують захищеність від кібератак і шахрайства, покращують якість обслуговування клієнтів. Вдале використання інноваційних технологій у вітчизняній банківській практиці, передусім, пов'язане з АТ КБ «Приватбанк», який першим у нашій державі почав застосовувати мобільний та інтернет-банкінг на доступному для користувачів рівні. Постійне

вдосконалення програмних комплексів і впровадження нових фінтех-рішень у свою діяльність дає змогу АТ КБ «Приватбанк» залишатися провідним банком в нашій країні за технологічним оснащенням своєї системи [3, с. 483].

Значним проривом у запровадженні новітніх технологій в Україні став запуск першого мобільного банку – «Monobank», який позиціонує себе як «банк без відділень» і спроможний виконувати усі базові банківські операції. Його поява суттєво змінила підходи вітчизняних банків до карткового бізнесу: отримання платіжної картки відбувається шляхом заповнення заявки в мобільному додатку, а доставка картки здійснюється поштою або кур'єром. Для клієнтів «Monobank» доступні перекази між картками, оплата різноманітних послуг і сервісів, кредитний ліміт, послуга на виплат, опція «кешбек», а також можливість відкриття депозиту.

Завдяки високоінноваційним технологіям і клієнт-орієнтованому підходу «Monobank» за період своєї діяльності демонструє позитивну динаміку приросту платіжних карток. Так, на момент виходу з бета-тесту в «Monobank» було 15 тис. активних карт, у лютому 2018 р. – 100 тис., у липні 2018 р. – 300 тис., а в жовтні 2018 р. – 500 тис. На грудень 2018 р. у сервісі зареєстровано понад 600 тис. клієнтів, а на 25 травня 2018 р. – 1,0 млн користувачів. Основні показники користування платіжними картками клієнтів «Monobank» на окремі дати у 2019 р. і у 2020 р. наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Показники користування платіжними картками клієнтів «Monobank» станом на 25.05.2019 р., 25.09.2019 р. та 25.01.2020 р.

Показник	За станом на 25.05.2019 р.	За станом на 25.09.2019 р.	За станом на 25.01.2020 р.	25.01.2020 р. у % до 25.05.2019 р.
Кількість клієнтів з активними гривневими рахунками, млн	1,0	1,3	1,8	180,0
Кількість купівель у торгово-роздрібних мережах та інтернеті, млн	177,9	288,4	442,0	248,5
Сума купівель у торгово-роздрібних мережах та інтернеті, млрд	73,5	118,8	184,0	250,3
Сума накопиченого кешбека усіма клієнтами, млн	341,2	490,6	698,0	204,6
Кількість прийнятих Р2Р-платежів, млн	23,9	31,2	41,0	171,5
Кількість відправлених Р2Р-платежів, млн	18,5	30,0	46,0	248,6

Джерело: складено за [10; 11; 12, с. 250]

Дані табл. 2 показують позитивну динаміку основних показників діяльності онлайн-сервісу «Monobank» у другій половині 2019 р. Досягнувши позначки в 1,0 млн активних платіжних карт станом на 25.05.2019 р., сервіс упродовж восьми місяців наростив клієнтську базу до 1,8 млн активних платіжних карток, або на 80,0 %. На підставі наведених даних можна констатувати, що сервіс упродовж періоду, що аналізується, зростає в середньому на 100 тис. клієнтів щомісяця. Водночас спостерігається значний приріст кількості та суми купівель у торгово-роздрібних мережах та інтернеті відповідно на 148,5 % і 150,3 %, а також кількості відправлених Р2Р-платежів на 148,6 %.

Про активний розвиток фінтех-бізнесу в Україні також свідчить той факт, що більшість великих вітчизняних банків уже співпрацюють з фінтех-компаніями. Серед них – Ощадбанк, Укргазбанк, Райффайзен банк Аваль, Альфа-Банк, Укрсиббанк, ПУМБ, ОTR bank та Мегабанк. Співпрацю з фінтехами в майбутньому планують Credit Agricole і Таскомбанк [13]. За даними Української асоціації фінтех- та інноваційних компаній, вказані банки мають спільні проекти з фінтех-компаніями – для них це набагато простіше і дешевше, ніж утримувати власні команди розробників. Також чимало із цих банків мають власні центри інкубації та акселерації стартапів – вони розраховують

отримати від них гарну віддачу у вигляді інноваційних продуктів і сервісів, які можна впровадити в себе [8].

Позитивною тенденцією останніх років є активізація вітчизняних комерційних банків і корпорацій у інноваційному секторі – у формі підтримки інкубаційних програм та акселераторів, інвестування у стартапи. За дослідженням компанії «Mastercard», близько 87 % представників банківського сектору готові до партнерства з фінтех-стартапами. Створення нових акселераційних програм в Україні дозволить знизити витрати фінтех-стартапів та стимулювати початкове фінансування [14, с. 16–17].

Майбутня співпраця вітчизняних комерційних банків і фінтех-компаній може мати різні варіанти взаємодії – від простого використання послуг фінтех-стартапів до повноцінного технологічного партнерства, інвестування в реалізацію нових систем або покупки уже реалізованих проектів [7]. Водночас партнерство комерційних банків і фінтех-компаній може успішно розвиватися у сфері платіжних сервісів, великих даних, штучного інтелекту, кібербезпеки, автоматизації бізнес-процесів, P2P і P2B-кредитування.

Комерційні банки останнім часом проявляють зважений інтерес до ринку P2P і P2B-кредитування, на якому вони можуть взаємовигідно співпрацювати з електронними кредитними платформами або створювати власні ана-

логічні майданчики. Піонером серед банків на українському ринку P2P-кредитування став АТ КБ «Приватбанк», створивши у березні 2016 р. власну кредитну платформу «Сервіс вигідних вкладень», що передбачала кредитування вкладниками позичальників-фізичних осіб або бізнесу, причому вкладники отримували дохід на 5 % більше, ніж за депозитом. Націоналізація банку внесла корективи в його діяльність: у лютому 2017 р. цей напрям було призупинено. Загалом у межах цієї програми було надано кредитів на суму 5 млрд грн, яка зрештою була перенесена на баланс у вигляді «традиційних» кредитів і депозитів [5].

Натомість перспективнішим варіантом для комерційних банків є їх співпраця з наявними P2P і P2B-проектами. Об'єднуючись з такими кредитними платформами, комерційні банки створюють для себе сприятливіші умови для розвитку й отримання додаткового доходу у вигляді комісій, переймаючи деякі технологічні рішення, знижуючи поточні витрати на певні види послуг та опосередковано беручи участь у діяльності, яку не можуть вести самостійно через ряд обмежень з боку фінансового регулятора та неврегульованості на законодавчому рівні окремих аспектів такого роду діяльності. Механізм P2P і P2B-кредитування, що функціонує за участі комерційного банку, наведено на рис. 1.

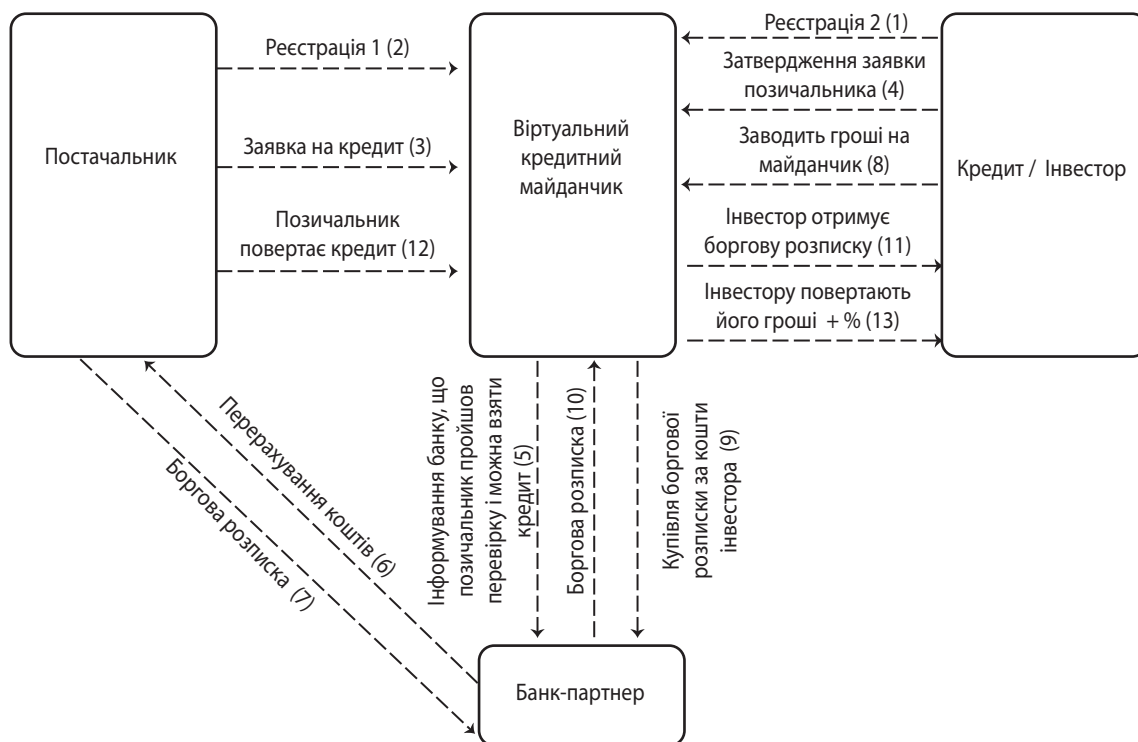


Рис. 1. Схема роботи P2P і P2B-кредитних платформ за участі комерційного банку

Джерело: складено за [15, с. 95; 16]

Водночас для комерційних банків, які беруть участь у просуванні P2P і P2B-платформ, відсутній ризик ліквідності і неповернення позик, а отже, не потрібно формувати резерви. Крім того, завдяки співпраці з фінтех-компаніями комерційні банки одержують доступ до додаткової бази клієнтів і мають змогу надавати їм додаткові та супутні банківські послуги. Електронні кредитні платформи зі сво-

го боку отримують доступ до значного обсягу банківських ресурсів. Участь комерційних банків у даних кредитних проектах підвищує довіру до них з боку учасників грошово-кредитного ринку.

Розвиток P2P і P2B-кредитних платформ, що функціонують за участі банків, стримується такими чинниками: воно не підпадає під дію закону «Про банки і банківську

діяльність» та не регулюється НБУ; відсутнє законодавче регулювання відповідальності посередників, отже, не захищені права особи, що у цій схемі є кредитором; вклади також не гарантуються ФГВФОУ, що збільшує ризик втрати коштів; операції P2P-кредитування не підлягають звітності перед НБУ, а тому регулятор не має можливості моніторити, аналізувати та регулювати ці операції [5].

Чинне нормативно-правове забезпечення дозволяє розвивати діяльність електронних кредитних платформ без порушення законодавства України. Проте подальший розвиток P2P і P2B-кредитування за участі банків потребує законодавчого врегулювання на рівні Верховної Ради України та НБУ.

Зокрема, є доцільним чітко окреслення відповідальності та повноважень кредиторів, позичальників і посередників (банків), визначення стандартизованих підходів щодо оцінки операційних і кредитних ризиків цієї схеми. Для цього необхідне внесення відповідних змін до Законів України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» та Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, яке вимагає від банків формувати страхові резерви не лише під кредитні операції, але й під позабалансові активи, різновидом яких є P2P і P2B-кредити, що надаються не комерційними банками безпосередньо, а лише за їх участі [5].

Перспективним напрямом взаємодії фінтех- і банківського бізнесу є впровадження відкритого банкінгу (Open Banking), який передбачає, що комерційні банки повинні відкрити доступ до власних даних і сервісів фінтех-провайдерам (через відкритий інтерфейс програмування додатків (API)), які зможуть використати їх для розробки власних програм. Відкриття комерційними банками інтерфейсу програмування додатків значною мірою полегшить фінтех-розробникам можливість створення нових продуктів і послуг, оскільки їм для цього не потрібно буде кожного разу кодувати все з нуля, а вони зможуть використовувати вже готові частини потрібного функціоналу. Для комерційних банків цей механізм надає низку переваг: мінімізація витрат і часу на розробку та впровадження фінансово-технологічних інновацій; послідовний перехід до цифрового банкінгу у банківському секторі; поява у банка нових можливостей щодо створення сучасних сервісів і продуктів, які б задовольняли потреби наявних і потенційних клієнтів; активніше використання Big data, що б стало частиною бізнесу й ухвалених бізнес-рішень; розширення можливості використання соціальних медіа як одного з основних каналів комунікації [17, с. 131]. Отже, Open banking стимулюватиме появу на ринку провайдерів і різних рішень під цей стандарт [18].

Додаткові можливості та переваги для комерційних банків може надати їх партнерство з ритейл-компаніями. Взаємовигідна співпраця «банк – ритейлер» дасть змогу створити нові сервіси і розширити перелік послуг для клієнтів, запустити нову програму лояльності для клієнтів, забезпечити нові джерела прибутку для ритейлера, створити нові джерела доходу і розширити перелік клієнтів банку

(наприклад, від надання фінансових послуг до випуску карт ритейлера) [19, с. 55].

Ще одним потенційним поштовхом до реалізації інноваційних рішень може стати запровадження віддаленої ідентифікації клієнта і BankID. Зручність ідентифікації є одним з основних запитів користувачів сучасних послуг. Кілька країн, особливо Індія, інвестували у створення систем цифрової ідентифікації на основі біометричних даних. В Індії уніфікований інтерфейс платежу дав зростання обсягу цифрових платіжних транзакцій на 1000 % [14]. В Україні біометричні дані вже активно використовуються в мобільному банкінгу, цифрових гаманцях, а найближчим часом використовуватимуться і для аутентифікації користувачів в онлайн. Самі користувачі вже готові до цього: дослідження Mastercard Digitalization Trust Survey 2019 показало, що 60 клієнтів банків в Україні хочуть використати біометричну аутентифікацію. Поки що явний фаворит – відбиток пальця, але розпізнавання особи і веселкової оболонки також стають усе популярнішими [20].

Система BankID дасть змогу зручно та безпечно ідентифікувати користувачів для надання їм низки банківських, комерційних та адміністративних послуг засобами Інтернету. В Україні така послуга дозволила б ставати клієнтом банків без відвідування відділень і документів. Фактично пройшовши процедуру KYC в одному банку і отримавши національний BankID, можна було б використовувати його для відкриття рахунків у будь-якому іншому банку [4]. В Україні успішно впроваджується система віддаленої електронної ідентифікації BankID НБУ, до якої на кінець 2019 р. вже приєдналися 11 банків, також є багато заявок на під'єднання від інших банків, мобільних операторів та інших комерційних учасників ринку платіжних послуг. Впровадження віддаленої цифрової ідентифікації та BankID зробить вітчизняний фінансовий ринок доступнішим і відкритішим для його учасників, сприятиме спрощенню процедури надання послуг і забезпечить умови для створення інноваційних сервісів і удосконалення уже існуючих.

Національний банк України проявляє зацікавленість у розвитку фінансових технологій та взаємної співпраці комерційних банків і фінтех-компаній. Стимулюватиме комерційні банки до кооперації з фінтех-компаніями нова стратегія розвитку фінансового сектора України до 2025 р., в якій окреслені напрями розвитку ринку фінтех і цифрових технологій. Ще одним вагомим кроком, здатним стимулювати фінтех-індустрію, стало створення Національним банком у травні 2019 р. Експертної ради з питань комунікації з інноваційними компаніями. Такий інструмент дає можливість регулятору зрозуміти потреби на напрями розвитку інноваційного фінансового ринку, а інноваційним компаніям – особливості поточного регулювання та законодавчої бази [3].

Висновки. Розвиток фінансово-технологічних інновацій наглядно демонструє невідповідність традиційних підходів до надання банківських послуг сучасним потребам і запитам споживачів, вимогам підвищення ефективності та прибутковості банківського бізнесу. Фінтех-інновації, створюючи певні конкурентні умови для функціонування комерційних банків нарівні з фінтех-компаніями, можуть позитивно відобразитися на діяльності банків за рахунок

удосконалення відносин із клієнтами та збільшення варіантів надання послуг, скорочення витрат і підвищення рівня кібербезпеки. Водночас традиційні комерційні банки можуть надати значну допомогу фінтех-бізнесу у частині розширення інфраструктури, збільшення капіталу та доступу до напрацьованої клієнтської бази даних.

Стратегічними орієнтирами як для комерційних банків, так і для фінтех-компаній є не конкурентна боротьба, а застосування різних варіантів взаємовигідної співпраці. Партнерство фінтех- і банківського бізнесу дозволить залучити більшу кількість клієнтів, забезпечити швидкість, зручність і безпечність у використанні інноваційних послуг, що призведе до поліпшення інвестиційного середовища, розвитку прозорої економіки та фінансової залученості населення. Подальші дослідження будуть спрямовані на поглиблене вивчення окремих напрямів співпраці фінтех- і банківського бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Яценко М. С., Бондаренко А. О. Актуальні питання розвитку сектору фінансових послуг із застосуванням сучасних фінансових технологій. *Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво*. 2019. № 2. С. 25–30.
2. Огляд фінтеху: гроші у ритмі техно. *Business.ua*. URL: <https://business.ua/special/75-finansovij-oskar-2018/4872-ohljad-fintekhu-hroshi-u-rytmi-tekhno>
3. Каталог фінтех-компаній України 2019. *Українська асоціація фінтех та інноваційних компаній*. URL: <https://map.fintechua.org/>
4. Фінтех прилаштовується до банків // *FinClub*. URL: <https://finclub.net/ua/analytics/fintekh-prylashtovuietsia-do-bankiv.html>
5. Гладких Д. М. Ризики та можливості банківської системи України в умовах розвитку інформаційної економіки. *Національний інститут стратегічних досліджень. Аналітична записка. Сер. Економіка*. 2019. № 4. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-09/ANALIT%20GLADKYH%20ECONOMICS%20%23%204%202019_0.pdf
6. Петрівський О. О. Перспективи розвитку пірингового кредитування в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2017. Вип. 7. С. 316–321. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/55.pdf
7. Банкіта фінтех-компанії: сила – в єдності. *Громадська організація «Центр економічних досліджень та прогнозування «Фінансовий Пульс»*. URL: <http://finpuls.com/upload/docs/news/banking/reviews/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%20%D1%82%D0%B0%20%D1%84%D1%96%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%85-%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D1%96%D1%97.pdf>
8. Банки та фінтех: від конкуренції до кооперації. *UAZMI*. URL: <https://uazmi.org/news/post/fDgch6Uf9taagk3F8tH1r4>
9. В'язовий С. М., Пасічник І. В. Розвиток FinTech-індустрії в Україні та її ризики для банківської діяльності. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 21. С. 480–484. URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/xmlui/handle/123456789/2429>
10. Офіційний сайт Monobank. URL: <https://www.monobank.ua/?lang=uk>
11. Monobank дорос до 1 млн клієнтів. *AIN.UA*. URL: <https://ain.ua/2019/05/25/v-monobank-1-mln-klientov/>

12. Стойко О. Я. Становлення та розвиток небанків в Україні // *Фінансова політика регіонального розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. з нагоди 25-річчя заснування кафедри фінансів і кредиту, 10–11 жовт. 2019 р. Житомир : ЖНАЕУ, 2019. С. 244–252.

13. Власенко В. Фінтехи наступають, банки тікають: чи є у них спільне майбутнє в Україні. *Mind*. URL: <https://mind.ua/publications/20199801-fintehi-nastupayut-banki-tikayut-chi-e-u-nih-spilne-majbutne-v-ukrayini>

14. Звіт «Фінтех в Україні». *Проект USAID «Трансформація фінансового сектору»*. URL: https://data.unit.city/fintech/fgt34-ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf

15. Крухмаль О. В., Заєць О. С. Peer-to-peer кредитування в Україні: перспективи розвитку та виклики для банків. *Інтернаука*. 2017. № 2 (2). С. 93–96. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2\(2\)_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2(2)_21)

16. Калужский М. Л. Маркетинговые сети в электронной коммерции: институциональный подход. М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. 402 с.

17. Коваленко В. В. Розвиток FinTech: загрози та перспективи для банків України. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 4 (09). С. 127–133. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/4_09_uk/24.pdf

18. Технології з розумом. *UAZMI*. URL: <https://uazmi.org/news/post/gl5h5MLKnchNFwK8wTHluA>

19. Голуб Г. Г., Сідельник О. П. Ритейл у банківському секторі України. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2018. Вип. 2 (130). С. 53–56. URL: http://ird.gov.ua/sep/doi/sep2018.02.056_u.php

20. Омельчук Н. Що чекає український фінтех в 2020: думки експертів ринку. *PaySpace*. URL: <https://psm7.com/fintech/chto-zhdet-fintex-v-ukraine-v-2020-mneniya-ekspertov-rynka.html>

REFERENCES

- “Banky ta fintekh: vid konkurentzii do kooperatsii” [Banks and Fintech: From Competition to Cooperation]. UAZMI. <https://uazmi.org/news/post/fDgch6Uf9taagk3F8tH1r4>
- “Banky ta fintekh-kompanii: syla - v yednosti” [Banks and Fintech Companies: Strength - in Unity]. Hromadska orhanizatsiia «Tsentr ekonomichnykh doslidzhen ta prohnouzuannia «Finsanoviy Puls». <http://finpuls.com/upload/docs/news/banking/reviews/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%20%D1%82%D0%B0%20%D1%84%D1%96%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%85-%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D1%96%D1%97.pdf>
- “Fintekh prylashtovuietsia do bankiv” [Fintech is Attached to Banks]. FinClub. <https://finclub.net/ua/analytics/fintekh-prylashtovuietsia-do-bankiv.html>
- Hladkykh, D. M. “Ryzyky ta mozhlyvosti bankivskoi systemy Ukrainy v umovakh rozvytku informatsiinoi ekonomiky” [Risks and Opportunities of the Banking System of Ukraine in the Conditions of Information Economy Development]. Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. *Analitychna zapyska. Ser. Ekonomika*. 2019. https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-09/ANALIT%20GLADKYH%20ECONOMICS%20%23%204%202019_0.pdf
- Holub, H. H., and Sidelnik, O. P. “Ryteil u bankivskomu sektori Ukrainy” [Retail in the Banking Sector of Ukraine]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*. 2018. http://ird.gov.ua/sep/doi/sep2018.02.056_u.php

"Kataloh fintekh-kompanii Ukrainy 2019. Ukrainska asotsiatsiia fintekh ta innovatsiinykh kompanii" [Catalog of Fintech Companies of Ukraine 2019. Ukrainian Association of Fintech and Innovative Companies]. <https://map.fintechua.org/>

Kaluzhskiy, M. L. *Marketingovyye seti v elektronnoy kommertsii: institsionalnyy podkhod* [Marketing Networks in E-Commerce: An Institutional Approach]. Moscow ; Berlin: Direkt-Media, 2015.

Kovalenko, V. V. "Rozvytok FinTech: zahrozy ta perspektyvy dlia bankiv Ukrainy" [FinTech Development: Threats and Prospects for Ukrainian Banks]. *Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk*. 2018. http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/4_09_uk/24.pdf

Krukmal, O. V., and Zaiets, O. S. "Peer-to-peer kredytuvannia v Ukraini: perspektyvy rozvytku ta vyklyky dlia bankiv" [Peer-to-peer Lending in Ukraine: Development Prospects and Challenges for Banks]. *Internauka*. 2017. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2\(2\)_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2(2)_21)

"Monobank doros do 1 mln klientov" [Monobank Has Grown to 1 Million Customers]. *AIN.UA*. <https://ain.ua/2019/05/25/v-monobank-1-mln-klientov/>

"Ohliad fintekhu: Hroshi u rytmi tekhnо" [Fintech Review: Money in the Rhythm of Techno]. *Business.ua*. <https://business.ua/special/75-finansovij-oskar-2018/4872-ohliad-fintekhu-hroshi-urytmi-tekhnо>

Ofitsiyniy sait Monobank. <https://www.monobank.ua/?lang=uk>

Omelchuk, N. "Shcho chekaie ukrainskyi fintekh v 2020: dumky ekspertiv rynku" [What Awaits Ukrainian Fintech in 2020: Opinions of Market Experts]. *PaySpace*. <https://psm7.com/fintech/chto-zhdet-fintex-v-ukraine-v-2020-mneniya-ekspertov-rynka.html>

Petrivskiy, O. O. "Perspektyvy rozvytku pirynhovoho kredytuvannia v Ukraini" [Prospects for the Development of Peer Lending in Ukraine]. *Infrastruktura rynku*. 2017. http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/55.pdf

Stoiko, O. Ya. "Stanovlennia ta rozvytok neobankiv v Ukraini" [Formation and Development of Neo-banks in Ukraine]. *Finansova polityka rehionalnoho rozvytku: vitchyzniani ta zarubizhnyi dosvid*. Zhytomyr: ZhNAEU, 2019. 244-252.

"Tekhnolohii z rozumom" [Technology with the Mind]. *UAZ-MI*. <https://uazmi.org/news/post/gl5h5MLKncnNFWK8wTHluA>

Viazovyi, S. M., and Pasichnyk, I. V. "Rozvytok FinTech-industrii v Ukraini ta yii ryzyky dlia bankivskoi diialnosti" [Development of the FinTech Industry in Ukraine and Its Risks for Banking]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*. 2019. <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/xmlui/handle/123456789/2429>

Vlasenko, V. "Fintekhy nastupaiut, banky tikaiut: chy ye u nykh spilne maibutnie v Ukraini" [Fintechs are Advancing, Banks are Fleeing: Do They Have a Common Future in Ukraine]. *Mind*. <https://mind.ua/publications/20199801-fintehi-nastupayut-banki-tikayut-chi-e-u-nih-spilne-majbutne-v-ukrayini>

Yatsenko, M. S., and Bondarenko, A. O. "Aktualni pytannia rozvytku sektoru finansovykh posluh iz zastosuvanniam suchasnykh finansovykh tekhnolohii" [Current Issues of Financial Services Sector Development With the use of Modern Financial Technologies]. *Derzhava ta rehiony. Ser. : Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, no. 2 (2019): 25-30.

"Zvit «Fintekh v Ukraini». Proekt USAID «Transformatsiia finansovoho sektoru»" [Fintech in Ukraine Report. USAID Financial Sector Transformation Project]. https://data.unit.city/fintech/fgt34-ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf

Стаття надійшла до редакції 11.05.2020 р.