

concerning allocation of resources.

References:

1. Єріна І. В. Міжнародна торгівля послугами: тенденції розвитку і структура українського ринку. *Статистика та економіка, аналіз*. 2012. (№ 4). С. 39–44.
2. Чернега О. Б., Кожухова Т. В. Міжнародна торгівля як джерело та чинник сталого розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. (№ 12). С. 32–38.
3. World trade and GDP growth in 2016 and early 2017. URL:: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts17_toc_e.htm. (last access: 23.10.2020).

ВПРОВАДЖЕННЯ ВІДКРИТОГО БАНКІНГУ В ДІЯЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ СВІТУ

*Вербицька В.І., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Payment Services Directive 2015/2366 (PSD2) – директива ЄС про платіжні послуги на внутрішньому ринку, яка просуває ідею відкритого банкінгу. Основним призначенням директиви PSD2 є забезпечення безпеки електронних трансакцій та розширення екосистеми фінансових послуг на внутрішньому ринку ЄС [1]. Її головна мета - спростити доступ до фінансових сервісів і посилити конкуренцію на ринку фінпослуг. Простими словами - зробити так, щоб управляти рахунками в різних банках можна було з одного додатка, планувати свій бюджет і вибирати відповідні умови кредитування, не переймаючись тим, що в процесі можуть постраждати "чутливі" фінансові дані.

Рік тому британський HSBC запустив додаток Connected Money, за допомогою якого його клієнти зможуть переглядати інформацію про рахунки в 21 банку, включаючи Santander, Lloyds і Barclays. В цілому реакція споживачів була позитивною, і за рік з додатком вдалося залучити 300 тис клієнтів. Клієнтам Connected Money сподобалась можливість отримувати більше інформації про свої витрати і по-справжньому відчувати переваги фінансового коучингу. Наприклад, в додатку можна розподілити свої витрати за категоріями, дізнатися, скільки грошей залишається після оплати рахунків, отримати фінансові поради. У довгостроковій перспективі HSBC розширить коло партнерів. Крім того, розглядається можливість використання даних клієнтів і штучного інтелекту для розширення доступу до кредитів.

Провайдер платіжних послуг Klarna оголосив про запуск власної платформи Open Banking (відкритий банкінг). Вибираючи оплату з Klarna, клієнт може вибрати, з якого рахунку списувати кошти. Рішення від Klarna дозволяє торговцям на етапі чекаута отримати доступ до банківського рахунку споживача і ініціювати переказ, після того, як клієнт введе в відповідне поле

пароль від свого облікового запису. Дана платформа забезпечить доступ до більш ніж 4300 європейських банків через API.

Шведський стартап Tink втілював стандарти відкритого банкінгу задовго до вступу в силу директиви PSD2. Спочатку це було фінансовим додатком для споживачів, який об'єднував в одному інтерфейсі банківські рахунки з різних фінустанов. Пізніше компанія переорієнтувалася на b2b сегмент, дозволивши банкам і Фінтех-стартапам інтегрувати це рішення в свої додатки. Більше 1400 розробників з сотень банків і фінансових установ Європи (в тому числі NatWest, BNP Paribas, Nordea) використовують платформу API Tink для доступу до фінансових даних. Tink забезпечує агрегацію рахунків різних фінустанов, ініціювання платежів, управління особистими фінансами і збір даних. Наприклад, останні дві функції будуть інтегровані в мобільний банківський додаток NatWest. Ґрунтуючись на історії транзакцій клієнтів, банк зможе запропонувати персоналізовані інсайти про витрати. Платіжний гігант планує використовувати Tink, щоб новим клієнтам було простіше підключати банківські рахунки до своїх облікових записів PayPal. Також рішення може бути використано для аналізу транзакцій при ухваленні рішення про кредитування позичальника.

PSD2 вирівнює ігрове поле, демократизуючи доступ до фінансових даних споживачів і дозволяючи новим гравцям виходити на ринок. Однак в короткостроковій перспективі, на погляд автора, є багато проблем. Пошук кваліфікованих кадрів, модернізація ІТ-систем і дотримання нормативних вимог - ось найсерйозніші завдання, які стоять перед відкритим банкінгом. Реалізація PSD2 має на увазі, що банки будуть виконувати ряд нормативних вимог. Вони повинні створити механізми, що дозволяє стороннім постачальникам безпечно, надійно і швидко працювати з банківськими послугами і даними за згодою своїх клієнтів, що може бути пов'язано з технологічними складнощами. В ідеалі банки повинні були б повністю переглянути свій існуючий технологічний бекграунд і створити прозору систему, яка б відповідала всім вимогам відкритого банкінгу. Але це неможливо, адже потрібно продовжувати обслуговувати клієнтів з використанням існуючих систем. Тому модернізація часто відбувається паралельно, залишаючи в невіданні споживачів і співробітників банку.

Також на розвиток тренда здійснює негативний вплив зарегульованість галузі, яка має тенденцію до посилення. Адже, якщо директива PSD2 в кінцевому рахунку має на увазі відкриття даних і нові можливості для інтеграції, то вимоги інших відомств роблять фінустанови більш закритими. Наприклад, нові вимоги по боротьбі з відмиванням грошей і деофшоризацією змушують банки впроваджувати більш жорсткі перевірки клієнтів і відмовляти у відкритті рахунків компаніям з усього світу. Тому банки можуть свідомо приділяти менше уваги відкритим API, виправдовуючи це тим, що вони ризикують порушити політику відповідності та захисту від ризиків.

Також перехід до відкритого банкінгу вимагає більш відповідального підходу до безпеки даних. Адже відкриваючи API, банки дозволяють Фінтех-

стартапам отримати доступ до даних своїх клієнтів. Звичайно, це відбувається з їх згоди і регулюється постановою ЄС про захист даних. Однак цей регламент не менш складний, ніж сама директива PSD2. Опитування юридичної фірми Paul Hastings найбільших компаній світу показав, що тільки 43% з них вже встигли створити внутрішню команду по імплементації норм GDPR. Не кажучи вже про те, щоб дійсно привести всі бізнес-процеси у відповідність з ним. І нарешті, європейські фінансові інститути розглядають Open Banking як найбільшу поточну загрозу своїй бізнес-моделі. 56% побоюються, що в результаті відкритого банкінгу лояльність споживачів до банків значно знизиться. Адже у них буде можливість вибирати між банком і Фінтех-стартапом, який часто готовий пропонувати гнучкіший і дешевший сервіс.

Література:

1. Директива PSD2 – маркетинг під прицілом.
URL:https://legalitgroup.com/direktiva-psd2-marketplejsi-pid-pritsilom/?utm_

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

*Ганечко І. Г., к. е. н., доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет,
Афанасьєв К.М., к.е.н.,
директор ПП КК «Глобус»*

З лютого 2020 року світова економіка вступила в період турбулентності; непередбачувані події негативно вплинули на бізнес, спричинивши кризові умови для більшості українських підприємств, що підтверджується результатами опитування топ-менеджерів та власників бізнесу. В результаті кризи багато бізнесів закрилося, а багато опинилося на межі виживання.

Від жорсткості обмежувальних заходів 2020 року, які вводяться не тільки всередині країни, а й в різних країнах світу, залежить діяльність експортоорієнтованих підприємств та міжнародних компаній. В умовах таких викликів керівництво компаній почало швидко змінювати стратегію поведінки на своїх цільових ринках, намагаючись адаптуватися до змін та не пропустити нові можливості, які почали відкриватися.

Традиційний підхід класичного стратегічного менеджменту для більшості топ-менеджерів компаній вважається й досі оптимальним, керівники таких компаній використовують його, очікуючи стабільності та навіть росту бізнесу. В чому ж полягають ключові помилки такого підходу і до чого вони можуть призвести з врахуванням динаміки поточної суспільно-економічної та політичної кризи?

По-перше, нерідко спостерігається відсутність необхідних компетенцій або можливостей у топ-менеджерів компаній для проведення глибокого, всебічного дослідження процесів світової економіки на довгостроковий період часу. Натомість, якісний аналіз ситуації (реформ, які проводяться в різних сферах, нових наукових досліджень, наукових проривів, інновацій тощо) дає