



ბანკების ტრანსფორმაციის პროცესი არასტაბილურ გლობალურ გარემოში

გოჩა აბუთიძე
სტუ დოქტორანტი
g.abutidze@gtu.ge

რეზიუმე

არასტაბილურ გლობალურ გარემოში ბანკების ტრანსფორმაციის პროცესის შესწავლა და სამომავლო პერსპექტივების განსაზღვრა უაღრესად მნიშვნელოვანია. არასტაბილური გლობალური გარემო რთული დინამიური სისტემაა, რომელიც თავად ბანკი მოითხოვს სწრაფ ცვლილებებს ადაპტაციის მიზნით. ბანკები იცვლებიან, ერგებიან გლობალურ არასტაბილურ გარემოს და ავლენენ უნარს არა მარტო გაუძლონ ნეგატიურ ფაქტორებს, არამედ გამოიყენონ შესაძლებლობები ეფექტიანობის ასამაღლებლად.

არასტაბილურ გლობალურ გარემოში კომერციული ბანკების ტრანსფორმაციის თავისებურებაა იმოქმედონ უფრო სწრაფად, ვიდრე კონკურენტებმა, გაზარდონ საქმიანობის ეფექტიანობა არასტაბილური გლობალური გარემოს უარყოფითი გავლენის კომპენსირების მიზნით, მიაღწიონ კოორდინაციას შიდა და გარე გარემოსთან ადაპტაციის მიზნით, ითანამშრომლონ ფინტექ კომპანიებთან, დანერგონ ინოვაციური ტექნოლოგიები, აითვისონ ახალი ინოვაციური სფეროები.

ვფიქრობთ, საბანკო საქმის მომავალი - ეს არის თანამშრომლობა ტრადიციულ ბანკებსა და ნეობანკებს შორის, განსაკუთრებით თუ გავითვალისწინებთ იმ ფაქტს, რომ სულ უფრო რთულია არასტაბილურ გარემოში მომგებიანობის მიღწევა და შენარჩუნება ტრადიციული ფინანსური მომსახურებებისა და

პროდუქტების სრული პაკეტის დამოუკიდებლად შემუშავების და შეთავაზების გზით.

საკვანძო სიტყვები: ბანკების ტრანსფორმაცია, არასტაბილური გლობალური გარემო, ინოვაციური ტექნოლოგია, ნეობანკი, ფინტექ კომპანია.

ძირითადი ტექსტი

არასტაბილური გლობალური გარემო წარმოადგენს რთულ დინამიურ სისტემას, რომელიც თავად ბანკში მოითხოვს სწრაფ ცვლილებებს მასთან ადაპტაციისთვის. სტრატეგიული მენეჯმენტი, როგორც ცვლილებების მართვა, არასტაბილურ პირობებში ხელს უწყობს კონკურენტული უპირატესობის მიღწევას, მაღალი და მდგრადი მოგების მიღებას. ბანკები იცვლებიან არასტაბილური გლობალური გარემოს გავლენით, ერგებიან მას და ავლენენ უნარს გაუძღონ ნეგატიურ ფაქტორებს, გამოიყენონ შესაძლებლობები ეფექტიანობის ასამაღლებლად.

მსოფლიოს წამყვანმა სამეცნიერო სკოლებმა თეორიულად დაამტკიცეს შემდეგი პოსტულატები, რომლის მიხედვითაც კომპანიის წარმატება დამოკიდებულია:¹

1. ქმედებების კოორდინაციაზე;
2. ინტეგრირებული ქსელების მენეჯმენტზე (კავშირი მწარმოებლებს, საცალო მოვაჭრეებს, მომწოდებლებსა და შუამავალ-დისტრიბუტორებს შორის).

კომერციული ბანკებისთვის, რომლებიც ცდილობენ შეინარჩუნონ კონკურენტული უპირატესობა ბაზარზე (მიიღონ მაღალი და მდგრადი მოგება), ერთ-ერთი მიდგომა უნდა იყოს სრულიად ახალ დარგებში, სფეროებში შესვლა. ამასთან, ტექნოლოგიური რისკის შესამცირებლად, ბანკებისთვის პრიორიტეტული გახდა ახალი პროდუქტების, ოპერაციების და ტექნოლოგიების დანერგვის და განვითარების პროცესში მოქნილობის გამოჩენა მომხმარებელთა მოთხოვნილებების მაქსიმალურად სრულად დაკმაყოფილების და საკუთარი პროდუქციისა და მო-

1 King Brett. Bank 3.0: Why banking is no longer somewhere you go, but something you do. Marshall Cavendish Business, 2013.

მსახურების გამოყენების კომფორტულობის გაზრდის მიზნით.

არასტაბილურ გლობალურ გარემოში კომერციული ბანკების ტრანსფორმაციის თავისებურებას წარმოადგენს ის, რომ მათ, ისევე როგორც სხვა კომპანიებს, რომელთაც სურთ გამოიმუშავონ გრძელვადიანი კონკურენტული უპირატესობა, სჭირდებათ: იმოქმედონ უფრო სწრაფად, ვიდრე კონკურენტებმა; გაზარდონ საქმიანობის ეფექტიანობა არასტაბილური გლობალური გარემოს უარყოფითი გავლენის კომპენსირების მიზნით; მიაღწიონ კოორდინაციას შიდა და გარე გარემოსთან ადაპტაციის მიზნით; ითანამშრომლონ ფინტექ კომპანიებთან, ათვითსონ და დანერგონ ინოვაციური ტექნოლოგიები, იყვნენ პირველები.

ცხრილში 1 მოტანილია თანამედროვე ეტაპზე კომერციული ბანკების ტრანსფორმაციის თავისებურებები არასტაბილური შიდა გარემოს პირობებში.

ტრადიციული ბანკები არც თუ მარტივ ვითარებაში იმყოფებიან. მათ მრავალი კონკურენტი ჰყავთ, მათ შორის ინოვაციური ციფრული ფინანსური მომსახურების მიმწოდებლები. ბანკები იძულებულნი არიან აქტიურად ითანამშრომლონ კვლევით ცენტრებთან, უნივერსიტეტებთან, გახსნან ინოვაციების განვითარების ცენტრები, დადონ ხელშეკრულებები ტექნოლოგიურ კომპანიებთან.

ცხრილში 2 მოტანილია კომერციული ბანკების ტრანსფორმაციის თავისებურებები არასტაბილური გლობალური გარემოს პირობებში:

უფრო მეტიც, ბანკის წარმატებული სტრატეგიის განუყოფელი ნაწილი გახდა მისი საქმიანობის კლიენტზე ორიენტირება და კლიენტის საჭიროებებზე მორგება. საჭიროა საკუთარი კლიენტის „გამოზრდა“, მის შესახებ მონაცემების გულდასმით გაანალიზება და მისი ფიქრების მართვაც კი.

მიუხედავად იმისა, რომ ზოგადად ფინანსური სისტემის ახალ ტექნოლოგიურ მოწყობაზე გადაყვანა უმთავრესად მსხვილი ბანკების ამოცანაა, მცირე და საშუალო ბანკებს ასევე გააჩნიათ ეფექტური პრაქტიკა არასტაბილურ გლობალურ გარემოში სა-

ცხრილი 1.

კომერციული ბანკების ტრანსფორმაციის თავისებურებები არასტაბილური შიდა გარემოს პირობებში¹

კლიენტები	კონკურენტები	რეგულირება
ბოლო პერიოდში ბანკები სულ უფრო მეტად იყენებენ დისტანციურ არხებს	კონკურენციის ზრდა განპირობებულია არა იმდენად ბანკების რაოდენობის ზრდით და/ან ბანკების გამსხვილების პროცესით, არამედ სხვა სფეროს სუბიექტების საბანკო სფეროში შეღწევით, როგორცაა ტექნოლოგიური კომპანიები, არასაბანკო საფინანსო დაწესებულებები და სხვა.	ტენდენციის გათვალისწინებით რეგულირება მკაცრდება, მაგრამ აღსანიშნავია, რომ Covid-19-ის პანდემიის გამო ბევრი ქვეყნის მარეგულირებელმა ორგანომ კაპიტალის და ლიკვიდობის მოთხოვნები დროებით შეამცირა, ასევე შეამსუბუქა ნორმატიული/მარეგულირებელი მოთხოვნები
ბანკები მეტ დროს უთმობენ დისტანციური მომსახურების და პროდუქტების დანერგვას. აღნიშნული პროცესი განსაკუთრებით დაჩქარდა პანდემიის გამო დაწესებული შეზღუდვებიდან გამომდინარე	კონკურენტუნარიანობის გაზრდის მიზნით, ბანკები მომხმარებელზე ორიენტირებულ მიდგომას იყენებენ, რათა მაქსიმალურად დააკმაყოფილონ მათი მოთხოვნები და წინასწარ განჭვრიტონ საჭიროებები. ბანკები ქმნიან საკუთარ პლატფორმებს ან თანამშრომლობენ ტექნოლოგიურ კომპანიებთან, ამ კომპანიების ტექნოლოგიური შესაძლებლობების გამოყენების მიზნით	ბანკები იძულებული არიან აამაღლონ ეფექტიანობა და ეძებონ შემოსავლის ახალი წყაროები. არასტაბილურ ვითარებაში საბანკო ბაზრისთვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ტექნოლოგიური გიგანტების მხრიდან მომავალი საფრთხეების გათვალისწინება, რაც შესაძლოა მდგომარეობდეს იმაში, რომ ბანკებს დასჭირდეთ მათთან თანამშრომლობა სმარტფონებისა და სხვა მოწყობილობების მეშვეობით საბანკო დისტანციური სერვისებით სარგებლობისათვის

1 შედგენილია ავტორის მიერ

კუთარი კონკურენტუნარიანობის ასამაღლებლად. ციფრული ტექნოლოგიები ხელს უწყობს ნებისმიერი ბანკის მუშაობის ოპტიმიზაციას ხარჯების შემცირების და მომხმარებელთა ლოიალურობის ამაღლების ხარჯზე.

ამჟამად ტრადიციული ბანკები უფრო მეტად ორიენტირე-

ცხრილი 2.

კომერციული ბანკების ტრანსფორმაციის თავისებურებები
არასტაბილური გლობალური გარემოს პირობებში¹

სოციალური ფაქტორი	კლიენტები სულ უფრო მეტად არიან მიდრეკილი დისტანციური და ციფრული ტექნოლოგიების გამოყენებაზე, განსაკუთრებით პანდემიის ფონზე	ბანკები ფეხს უწყობენ ციფრული ეკონომიკის სისტემას, სულ უფრო დიდი მოცულობით სთავაზობენ მომხმარებლებს ონლაინ სერვისებს. ასევე იჩენენ დიდ მოქნილობას არსებული არასტაბილური პირობებისადმი ადაპტაციის კუთხით
ეკონომიკური ფაქტორი	ბოლო ფინანსური კრიზისის შემდეგ მსოფლიო ეკონომიკა აღმავლობის ტენდენციით ხასიათდებოდა, ზრდის მიმართულება ახასიათებდა კრედიტებს და საინვესტიციო პროდუქტებს, თუმცა პანდემიამ სერიოზული კორექტივები შეიტანა აღნიშნულ ტენდენციაში	საშუალო და მცირე ბიზნესისთვის უფრო მეტი პროდუქტების შეთავაზება ბანკების განვითარების პრიორიტეტული მიმართულება უნდა გახდეს. ბანკები მჭიდროდ თანამშრომლობენ სახელმწიფო ინსტიტუტებთან, ფინტექ-კომპანიებთან და საგანმანათლებლო დაწესებულებებთან, რაც მათი კომერციული ინტერესების სფეროშია
ტექნოლოგიური ფაქტორი	ვითარდება ბლოკჩეინი, ვირტუალური რეალობა, ხელოვნური ინტელექტი, დისტანციური მომსახურება და სხვა	ბანკები ცდილობენ უფრო მეტი მოცულობით და ეფექტიანად გამოიყენონ ინფორმაციული ტექნოლოგიები, მათ შორის ხარჯების ოპტიმიზაციის და სტაბილურობის შენარჩუნების მიზნით
პოლიტიკური ფაქტორი	ქვეყანაში არსებული პოლიტიკური მდგომარეობა პირდაპირ აისახება ბანკების ურთიერთობაზე მათ უცხოელ - არსებულ და პოტენციურ პარტნიორებთან, რამაც არასტაბილურ ვითარებაში შეიძლება გამოიწვიოს, მაგალითად ბანკებისთვის რესურსების გამგირება	ბანკები იძულებული ხდებიან ეძებონ შემოსავლების ალტერნატიული წყაროები შეზღუდული რესურსების პირობებში

1 შედგენილია ავტორის მიერ

ბული არიან მომხმარებლების მოზიდვაზე მათი აქტივების მართვის ხარისხის ამაღლების და საინვესტიციო მომსახურების შეთავაზების ხარჯზე. მაგრამ ერთია სამიზნე ჯგუფის პოვნა, მომსახურების შეთავაზება, და სულ სხვა - მოლოდინების გამართლება.

თანამედროვე პირობებში ბანკის ფიზიკური სიახლოვე მომხმარებლებთან ან მომხმარებელსა და კონსულტანტს შორის პირდაპირი ურთიერთობა სულ უფრო ნაკლებად აქტუალური ხდება. გარდა ამისა, ბოლო წლების განმავლობაში აქტიურად ვითარდება ონლაინ შოპინგი. კორონავირუსით გამოწვეულმა კრიზისმა ამ ტენდენციას დამატებითი ძლიერი სტიმული მისცა. შემთხვევითი არ არის, რომ ინტერნეტ გიგანტები სულ უფრო მეტად ინტერესდებიან ახალი ციფრული ფინანსური სერვისების განვითარებით.

კიდევ ერთი ფაქტორი უკავშირდება ნამყვანი ცენტრალური ბანკების მონეტარულ პოლიტიკას. არსებულმა ნულოვანმა და ზოგჯერ უარყოფითმა საპროცენტო განაკვეთებმა მკვეთრად შეამცირა ტრადიციული ბანკების მომგებიანობა. შესაბამისად, დაახლოებით 15-20 წლის წინ, ბანკებმა თანდათან დაიწყეს სხვადასხვა გზების ძიება შემოსავლიანობის შესანარჩუნებლად. აღნიშნული ძირითადად მომხმარებლების ხარჯზე ხდებოდა, რაც მათ ალტერნატივების ძიებისკენ უბიძგებს, და დღეს, ციფრული რევოლუციის პირობებში, ალტერნატივები გაცილებით მეტია.

აქ აუცილებლად უნდა ვისაუბროთ ახალ ციფრულ ფინანსურ ინსტიტუტებსა და საბანკო მომსახურების მიმწოდებლებზე, ე.წ. ნეობანკებზე, ან სხვაგვარად მობილურ ბანკებზე, „სმარტფონების ბანკებზე“, რომლებიც სწრაფად მკვიდრდებიან ფინანსურ სექტორში. მათ ახასიათებს გარკვეული უპირატესობები და თავისებურებები, მაგალითად, არ გააჩნიათ ჩვეული ოფისი ქალაქის ცენტრში, ან ფიზიკური ფილიალები. ამის მიუხედავად, მათი მომსახურება სრულად შეესაბამება დროის მოთხოვნას. საკრედიტო ბარათები და ციფრული საბანკო მომსახურება შეთავაზებულია ინოვაციურად და გამჭვირვალედ, მომხმარებლებისთვის ძალზე ხელსაყრელი პირობებით.

ნეობანკები თავიანთ კლიენტებთან ურთიერთობენ მხოლოდ ციფრული არხებით. მათ მომხმარებლებს ამოძრავებთ სრულიად განცხვავებული მიზნები: სურთ სწრაფად და მარტივად განახორციელონ თავიანთი საბანკო ოპერაციები, დაზოგონ ანგარიშის სანარმოებლად საჭირო დრო და თანხები, და სხვა.

ცნობილია, რომ ტრადიციულ საბანკო სექტორში, განსაკუთრებით განვითარებულ ქვეყნებში, ბოლო ათწლეულების განმავლობაში საგრძნობლად გაიზარდა სხვადასხვა საკომისიოები. ასევე ტრადიციული ბანკების უმეტესობა საბანკო ბარათისთვის აწესებს არა მხოლოდ წლიურ საკომისიოს, არამედ ხშირად სხვადასხვა სახის საპროცენტო გადასახდელებსაც (ბანკომატით ან ფილიალში სალაროდან თანხის გატანისას, უცხოეთში ბარათის გამოყენებისას და სხვა). ნეობანკში ანგარიშის გასახსნელად და სხვა საბანკო ოპერაციების განსახორციელებლად კი საჭიროა მხოლოდ სმარტფონი და საიმედო კავშირი მობილურ ქსელთან.

რაც შეეხება ანგარიშის გახსნას, მას სულ რამდენიმე წუთი სჭირდება. როგორც წესი, კლიენტებს სთხოვენ მხოლოდ ფოტოსურათს ოფიციალური პირადობის მოწმობიდან, რომლის მონაცემები გადამოწმებულია ვიდეო კავშირით ან/და შესაბამისი ციფრული საიდენტიფიკაციო პროცედურით. კლიენტი იღებს სადებეტო ბარათს და საბანკო ანგარიშს.

ნეობანკები აქტიურად იკავებენ საბანკო მომსახურების ბაზრის მნიშვნელოვან სეგმენტს, ონლაინ რეჟიმში მომხმარებლებს ბევრად უფრო ფუნქციონალურ და სწრაფ გადანაცვლებებს/მომსახურებებს სთავაზობენ, უსწრებენ ტრადიციულ ბანკებს მოქნილობისა და ინოვაციების თვალსაზრისით. მათ შორის, ისინი ბევრად უფრო სწრაფად და მარტივად რთავენ თავიანთ მომსახურების პორტფელში პოპულარულ საგადახდო სერვისებს, როგორიცაა Samsung Pay, Apple Pay და ა.შ.

მაგალითად, ბრიტანულმა ციფრულმა ბანკმა - ფინანსურმა სუპერ-აპლიკაციამ Revolut¹ განაცხადა თითქმის 13 მილიონი კლიენტის მოზიდვის შესახებ ისე, რომ პრაქტიკულად რეკლამა

1 <https://www.revolut.com/about-revolut>

არ განუხორციელებია. მასში მომხმარებლის რეგისტრაციის შემდეგ, მომხმარებელს ეხსნება ელექტრონული საფულე და სადებეტო ბარათი, შეუძლია ფულის გაგზავნა და მიღება, თანხის შენახვა საკუთარ ანგარიშზე, ბარათის გამოყენება მაღაზიებსა და ინტერნეტში გადახდებისთვის, კრიპტოვალუტის და აქციების, ასევე სამოგზაურო დაზღვევის შეძენა. დიდ ბრიტანეთში საბანკო ლიცენზიის მიღების შემდეგ, კომპანია შეძლებს კიდევ უფრო გააფართოვოს თავისი მომსახურების სპექტრი, მაგალითად შეეძლება საკრედიტო ბარათების და მიმდინარე ანგარიშების შეთავაზება ოვერდრაფტით, ხოლო ბანკის გაკოტრების შემთხვევაში მენაბრეები დაზღვეული იქნებიან 85 000 ფუნტი სტერლინგის ფარგლებში.

ინდონეზიაში ფინტექ კომპანიების მიერ ბოლო დროს განხორციელებულმა მცირე ბანკების შეძენის გააქტიურებამ ხაზი გაუსვა, რომ დროთა განმავლობაში შესაძლებელია ASEAN¹-ის ქვეყნების საბანკო სექტორში დიდი ცვლილებები მოხდეს. სავარაუდოდ, უახლოეს მომავალში ეს პროცესი არ იქნება დიდი გამოწვევა უმსხვილესი ბანკებისთვის, რადგან, საწყის ეტაპზე, ფინტექ კომპანიები მიზნად ისახვენ ბაზრის არასაკმარისად ათვისებული სეგმენტების მომსახურებას, თუმცა ვინაიდან ამ კომპანიებს შეუძლიათ სწრაფად და მასშტაბურად იმოქმედონ ბაზრებზე ზედმეტი ხარჯების გაწევის გარეშე, ეს გავლენას მოახდენს ბანკების მომგებიანობაზე საშუალოვადიან პერიოდში. ვფიქრობთ, აღნიშნული გავლენა მართვადი იქნება მოკლევადიან პერიოდში, რადგან ბაზრის ეს მონაწილეები თავდაპირველად იმოქმედებენ ბაზრის ნიშურ სეგმენტებზე, როგორიცაა ახალგაზრდა, ციფრულ ტექნოლოგიებში გათვითცნობიერებული თაობა ან ბანკების მიერ ნაკლებად ათვისებული სეგმენტები, სადაც მომგებიანობა ხშირად უფრო მაღალია, ხოლო კონკურენცია - დაბალი.²

1 სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნების ასოციაცია (Association of Southeast Asian Nations; ASEAN) - პოლიტიკური და ეკონომიკური ორგანიზაცია. მისი წევრია სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის 10 სახელმწიფო.

2 <https://www.ftchratings.com/research/banks/fttech-acquisitions->

ფინტექ კომპანიების მსგავსი წარმატება ადასტურებს საბანკო სფეროში ძირეული სტრუქტურული გარდაქმნების დასაწყისს.

ტექნოლოგიური ფირმები, რომლებიც, სავარაუდოდ, ტრადიციულ ბანკებს სერიოზულ კონკურენციას გაუწევენ გრძელვადიან პერსპექტივაში, მოიცავს კომპანიებს, რომლებსაც გააჩნიათ მყარი პლატფორმები და მომხმარებელთა ბაზები, ან ზურგს უმაგრებენ მსხვილი კორპორაციები. მათ აქვთ შესაძლებლობა განახორციელონ მნიშვნელოვანი ფინანსური ინვესტიციები, რაც საჭიროა მასშტაბის მისაღწევად, კონკურენტუნარიანობის შესანარჩუნებლად და სანყის ეტაპზე შესაძლო სირთულეების დასაძლევად.

ნიშანდობლივია, რომ ტრადიციული ფინანსური ინსტიტუტები თავიანთ ფილიალებს განიხილავენ, როგორც მნიშვნელოვან უპირატესობას წმინდა ციფრულ კონკურენტებთან მიმართებაში. მართლაც, როდესაც რთულ ან გაუთვალისწინებელ სიტუაციებში აღმოჩნდება, კლიენტი თითქმის ყოველთვის ამჯობინებს პირად ურთიერთობებს, კონსულტაციებს ადამიანთან და არა რობოტთან. სავარაუდოდ, მომავალში ბანკებისთვის კლიენტებთან კომუნიკაციის მთავარი თემა იქნება კონსულტაციები როგორც რთული ფინანსური საკითხების გადასაჭრელად, ასევე უახლესი საბანკო მომსახურების პაკეტების უფრო დეტალური გაცნობა კლიენტებისათვის, მათ შორის ციფრული ფორმატის მომსახურებების შეთავაზების თვალსაზრისით.

თუ ტრადიციულ ბანკებს სურთ გრძელვადიან პერსპექტივაში სტაბილური საქმიანობის განხორციელება და შემოსავლების მიღება, ციფრული თაობის წარმომადგენლებს უნდა შესთავაზონ ონლაინ ბანკინგის თითქმის ყველა ფორმა, მობილური აპლიკაციების ჩათვლით, ასევე სხვა თანამედროვე ციფრული ინოვაციები.

ნებისმიერ შემთხვევაში, ნეობანკების ხელმძღვანელები დარწმუნებულნი არიან, რომ მათ შეუძლიათ საკუთარი მყარი

ადგილის დამკვიდრება ფინანსურ სექტორში. როგორც აღვნიშნეთ, მათთვის ერთ-ერთი აქტუალური მიმართულება გახდა მომხმარებლების ნიშურ ჯგუფებზე კონცენტრირება. ტრადიციული ბანკების კონკურენტები თვლიან, რომ საჭიროა მხოლოდ ამა თუ იმ სოციალური ჯგუფის განსაკუთრებული ინდივიდუალური საჭიროებების გამოვლენა. ეს ხელს შეუწყობს ამ ჯგუფების გადაბირებას იმათკენ, ვინც შეძლებს მომხმარებელთა დარწმუნებას, რომ მათი საჭიროებები აქამდე არასაკმარისად იყო დაკმაყოფილებული, ახლა კი ყველაფერი ხარისხობრივად შეიცვლება.

სირთულე მდგომარეობს იმაში, რომ „სპეციალური საჭიროებების“ მქონე სამიზნე ჯგუფი შეიძლება ძალიან მცირე იყოს თვისებრივი ზრდის მისაღწევად. მაგრამ არსებობს მინიმუმ ერთი ასეთი ჯგუფი, რომელიც საკმარისად დიდია და შედარებით შეძლებულიც. ესენი არიან ხანდაზმულები ადამიანები და ისინი, ვინც ჯერ ახალგაზრდაა, მაგრამ აპირებს ხანგრძლივ ცხოვრებას, ანუ მისდევს ჯანსაღი ცხოვრების წესს. განვითარებულ ქვეყნებში, სადაც სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობა 80 წელზე მეტია, ასეთი სამიზნე ჯგუფი საკმაოდ პერსპექტიულს წარმოადგენს.

ხანდაზმულთა ფინანსური მომსახურება, თანაც პანდემიის დროს, რომლის დროსაც რისკის ძირითად ჯგუფს ხანდაზმულები წარმოადგენენ, და მათ შორის სიკვდილიანობა ბევრად უფრო მაღალია, ვიდრე სხვა ასაკობრივ ჯგუფებში? მათი მომსახურება პანდემიის შემდგომ პერიოდში? რატომაც არა?

ერთი შეხედვით, ნეობანკები თითქოს ცდილობენ, მოიზიდონ მხოლოდ საპენსიო ასაკის ადამიანები, რომლებიც ყველაზე მეტად არიან დაინტერესებული ფინანსური მომსახურებით, რაც უშუალოდ არის დაკავშირებული ხანდაზმულ ასაკში ცხოვრების ღირსეული დონის შენარჩუნებასთან. მაგრამ აღმოჩნდა, რომ ეს საკითხები იმ ახალგაზრდებისთვისაც არის საინტერესო, ვისაც სურს ღრმა სიბერემდე ცხოვრება და ადგენს შესაბამის სამომავლო გეგმებს. განვითარებულ ქვეყნებში მოსახლეობის დაბერების პრობლემა და შობადობის შემცირება დიდი ხანია გახდა

საბანკო სექტორის თავის ტკივილის მიზეზი. ამ პირობებში საბანკო მომსახურებებზე მოთხოვნის სტრუქტურა და არსებული აქცენტები თვისებრივად იცვლება. მეორე მხრივ, ხანდაზმული ადამიანებისთვის განსაკუთრებით აქტუალურია სოციალური უზრუნველყოფისა და აქტივების მართვის საკითხები, მათ შორის ჯანდაცვაზე განეული ხარჯები, ასევე პენსიასთან და მემკვიდრეობასთან დაკავშირებული საკითხები.

დღეს ნეობანკებს არ შეუძლიათ მომხმარებლისთვის სტანდარტული საბანკო მომსახურების სრული სპექტრის შეთავაზება, სინამდვილეში მათ არც სურთ ამის გაკეთება. ამის ნაცვლად, ურჩევნიათ ითანამშრომლონ სპეციალიზებულ პარტნიორებთან იმ სფეროებში, რომელთა დაფარვაც ჯერ თვითონ არ შეუძლიათ.

ვფიქრობთ, საბანკო საქმის მომავალი ზუსტად ასე გამოიყურება - თანამშრომლობა ტრადიციულ ბანკებსა და ნეობანკებს შორის, განსაკუთრებით თუ გავითვალისწინებთ, რომ არასტაბილურ გარემოში სულ უფრო რთული ხდება მომგებიანობის მიღწევა და შენარჩუნება ტრადიციული ფინანსური მომსახურებებისა და პროდუქტების სრული პაკეტის დამოუკიდებლად შემუშავების და შეთავაზების გზით.

არასტაბილურ გლობალურ გარემოში ბანკების სტაბილურობის, კონკურენტუნარიანობისა და ეფექტურობის ასაძაღლებლად კომერციული ბანკებისთვის შესაძლებელია შეთავაზებულ იქნას:

- ბიზნეს მოდელების კორექტირება, აქცენტის გაკეთება საცალო ვაჭრობაზე, მცირე და საშუალო საწარმოებზე, რადგან ბანკების ძირითადი კონკურენტები არიან არაფინანსური და ფინტექ კომპანიები, რომლებიც ორიენტირებულნი არიან აღნიშნულ სეგმენტებზე და სწრაფად იპყრობენ ბაზარს;

- ბანკის კორპორაციული კულტურის გარდაქმნა - მომხმარებელზე ორიენტირებული მოდელის არჩევა, რომელიც მოიცავს მომხმარებლებთან ურთიერთქმედებას ციფრული ტექნოლოგიების ფარგლებში, აგრეთვე ბანკის თანამშრომელთა კვალიფიკაციისა და შემოქმედებითი პოტენციალის დონის ამაღლე-

ბას. სწორედ ისინი წარმოადგენენ ბანკის მთავარ რესურსს, რის ხარჯზეც ხდება განვითარება;

- თანამედროვე ციფრული ტექნოლოგიების აქტიური დანერგვა, ნეობანკებთან/ფინტექ კომპანიებთან თანამშრომლობა და დისტანციური არხების ფართოდ გამოყენება.

REFERENCES:

1. Abu Hanifa Md. Noman, Chan Sok Gee, Che Ruhana Isa. Does bank regulation matter on the relationship between competition and financial stability? Evidence from Southeast Asian countries // Pacific-Basin Finance Journal. 2018. №48.

2. Haiyan Yin. Bank globalization and financial stability: International evidence // Research in International Business and Finance. 2019. №49.

3. King Brett. Bank 3.0: Why banking is no longer somewhere you go, but something you do. Marshall Cavendish Business, 2013. 402 p.

4. The Economist, "How the digital surge will reshape finance," October 2020.

5. <https://www.revolut.com/about-revolut>

6. <https://www.fitchratings.com/research/banks/fintech-acquisitions-may-affect-competition-among-asean-banks-18-01-2021>

BANK TRANSFORMATION PROCESS IN AN UNSTABLE GLOBAL ENVIRONMENT

Gocha Abutidze

Doctoral Student

Faculty of Business Technologies

Georgian Technical University

g.abutidze@gtu.ge

RESUME

The purpose of the article is to study the process of transformation of banks in an unstable global environment and determine the prospects for the future.

The unstable global environment is a complex dynamic system that requires rapid changes within the bank itself to adapt. Banks are changing, adapting to an unstable global environment and demonstrating the ability not only to withstand adverse factors, but also to seize opportunities to improve efficiency.

The peculiarity of the transformation of commercial banks in an unstable global environment is that they must act faster than competitors, improve efficiency in order to compensate for the negative impact of the unstable global environment, achieve coordination to adapt to the internal and external environment, cooperate with fintech companies, introduce innovative technologies, master new innovative directions.

We think the future of banking is collaboration between traditional banks and neo-banks, especially given the fact that it is becoming increasingly difficult to achieve and maintain profitability in the unstable environment by independently developing and offering a complete range of traditional financial services and products.

Key words: Bank transformation, Unstable global environment, Innovative technologies, Neobank, Fintech Company.