

Содержание

№ 10

Ежемесячный финансовый журнал
Издается с июля 1997 года

Собственник:

ТОО «Журнал «Банки Казахстана»

Редакционная коллегия:

Баишев Б. (председатель),
Абишев. А., Абдраев А. (Киргизия),
Айманова Л., Акпеисов Б., Арупов А.,
Арыстанов А., Аханов С.,
Ахмадов В. (Азербайджан),
Байтоков М., Жуйриков К.,
Мельников В., Попов В. (США),
Ниязбекова Ш. (Россия),
Сарыбаев А. (Киргизия),
Садвакасова А., Сапарбаев А.,
Сатубалдин С., Степаненко Д.
(Белоруссия),
Тасбулатова А., Хубиев К. (Россия),
Хадурин Н. (Грузия)

Главный редактор:

Марат Байтоков

Дизайн, верстка номера:

Нурзат Раймкулова

На обложке фото

Берика Баишева

Отпечатано в типографии
ТОО «Print House Gerona»
г. Алматы, ул. Помяловского, 29 А/1.
Тираж до 1000 экземпляров.

Издание перерегистрировано
Министерством культуры, информации
и общественного согласия Республики
Казахстан 11 августа 1999 года.

Свидетельство № 826-Ж.

Полное или частичное воспроизведение
или размножение каким бы то ни было
способом материалов, опубликованных
в настоящем издании, допускается
только с разрешения журнала «Банки
Казахстана». Ответственность
за содержание рекламы несет
рекламодатель. Точка зрения редакции
не всегда совпадает с мнением авторов
статей, публикуемых в журнале.
Цена договорная.

Подписной индекс 75692.

Адрес: 050022, Казахстан, г. Алматы,
ул. Шевченко, 100, офис 702,
тел.: 8 (727) 267-45-56
факс: 8 (727) 267-45-61
e-mail: bankkaz@bk.ru, www.abrk.kz

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РК

2

О ситуации на финансовом рынке

7

*Финансовые показатели банков второго
уровня*

ФИНАНСЫ

8

*Некоторые аспекты финансово-кредитной
политики на предприятии*
/ **Жуйриков К.К., Назарчук И.М.**

МНЕНИЕ

11

Темное будущее / **Милена Бахвалова**

АНАЛИТИКА

16

*Что будет с ценами на нефть
в конце «суперцикла»*
/ **Евгений Винокуров**

ИНТЕРВЬЮ

18

Иван ЗИМИН: *Важно, чтобы клиент
понимал, в какую систему и для чего он
сдает биометрию*

20

Сергей МАЛЫШЕВ: *Розница как источник
стабильного дохода для банка*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ СОВЕТ

22

Расширенное Заседание
Международного Банковского Совета
*«Приоритетные направления цифровой
трансформации банковского сектора»*

Содержание

№ 10

Ежемесячный финансовый журнал
Издается с июля 1997 года

Собственник:

ТОО «Журнал «Банки Казахстана»

Редакционная коллегия:

Баишев Б. (председатель),
Абишев. А., Абдраев А. (Киргизия),
Айманова Л., Акпеисов Б., Арупов А.,
Арыстанов А., Аханов С.,
Ахмадов В. (Азербайджан),
Байтоков М., Жуйриков К.,
Мельников В., Попов В. (США),
Ниязбекова Ш. (Россия),
Сарыбаев А. (Киргизия),
Садвакасова А., Сапарбаев А.,
Сатубалдин С., Степаненко Д.
(Белоруссия),
Тасбулатова А., Хубиев К. (Россия),
Хадур Н. (Грузия)

Главный редактор:

Марат Байтоков

Дизайн, верстка номера:

Нурзат Раймкулова

На обложке фото

Берика Баишева

Отпечатано в типографии
ТОО «Print House Gerona»
г. Алматы, ул. Помяловского, 29 А/1.
Тираж до 1000 экземпляров.

Издание перерегистрировано
Министерством культуры, информации
и общественного согласия Республики
Казахстан 11 августа 1999 года.

Свидетельство № 826-Ж.

Полное или частичное воспроизведение
или размножение каким бы то ни было
способом материалов, опубликованных
в настоящем издании, допускается
только с разрешения журнала «Банки
Казахстана». Ответственность
за содержание рекламы несет
рекламодатель. Точка зрения редакции
не всегда совпадает с мнением авторов
статей, публикуемых в журнале.
Цена договорная.

Подписной индекс 75692.

Адрес: 050022, Казахстан, г. Алматы,
ул. Шевченко, 100, офис 702,
тел.: 8 (727) 267-45-56
факс: 8 (727) 267-45-61
e-mail: bankkaz@bk.ru, www.abrk.kz

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РК

2

О ситуации на финансовом рынке

7

*Финансовые показатели банков второго
уровня*

ФИНАНСЫ

8

*Некоторые аспекты финансово-кредитной
политики на предприятии*
/ **Жуйриков К.К., Назарчук И.М.**

МНЕНИЕ

11

Темное будущее / **Милена Бахвалова**

АНАЛИТИКА

16

*Что будет с ценами на нефть
в конце «суперцикла»*
/ **Евгений Винокуров**

ИНТЕРВЬЮ

18

Иван ЗИМИН: *Важно, чтобы клиент
понимал, в какую систему и для чего он
сдает биометрию*

20

Сергей МАЛЫШЕВ: *Розница как источник
стабильного дохода для банка*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ СОВЕТ

22

Расширенное Заседание
Международного Банковского Совета
*«Приоритетные направления цифровой
трансформации банковского сектора»*



О ситуации на финансовом рынке

1. Инфляция и инфляционные ожидания в сентябре 2019 года

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, в сентябре 2019 года инфляция составила 0,3% (в сентябре 2018 года – 0,4%).

С начала года инфляция составила 3,3% (за январь-сентябрь 2018 года – 3,3%). За январь-сентябрь 2019 года

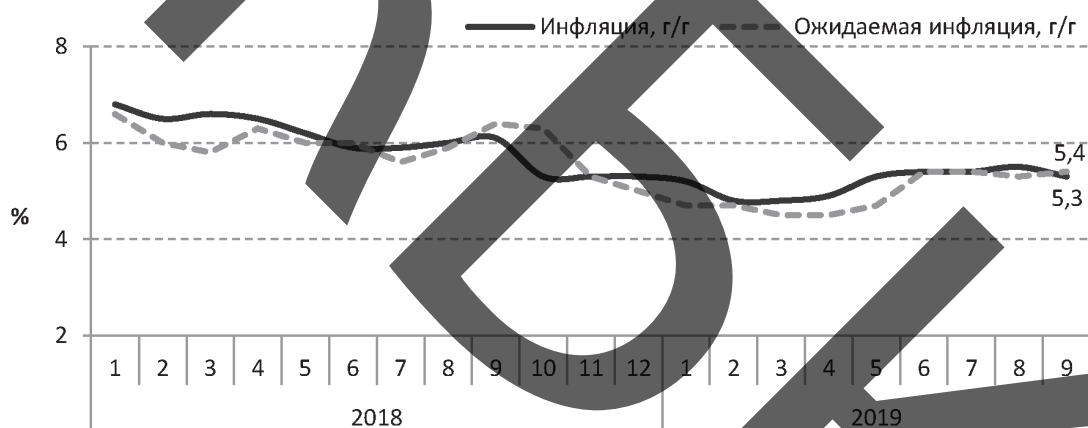
цены на продовольственные товары повысились на 6,2%, на непродовольственные товары – на 3,3%, цены на платные услуги снизились на 0,3%.

Годовая инфляция сложилась на уровне 5,3% и находится внутри целевого коридора 4-6%. В структуре инфляции цены на продовольственные товары в годовом выражении

повысились на 9,1%, на непродовольственные товары – на 5,4%. Годовой темп роста цен на платные услуги составил 0,7%, что является минимальным историческим значением.

В сентябре 2019 года количественная оценка ожидаемой через год инфляции по результатам опроса населения составила 5,4%.

График 1. Инфляция и ожидаемая инфляция



Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, FusionLab

2. Международные резервы и денежные агрегаты по итогам сентября 2019 года

Валовые международные резервы Национального Банка за сентябрь 2019 года, по предварительным данным, увеличились на 2,1%, или на 600,6 млн долл. США до 28,8 млрд долл. США (с начала года снижение на 6,8%, или на 2,1 млрд долл. США).

Резервы выросли за счет поступлений иностранной валюты на счета Правительства в рамках выпуска еврооблигаций, при этом рост резервов был частич-

но нивелирован платежами по обслуживанию внешнего долга и уменьшением активов в золоте на фоне снижения цены и продажи золота из золотовалютных активов в Национальный фонд.

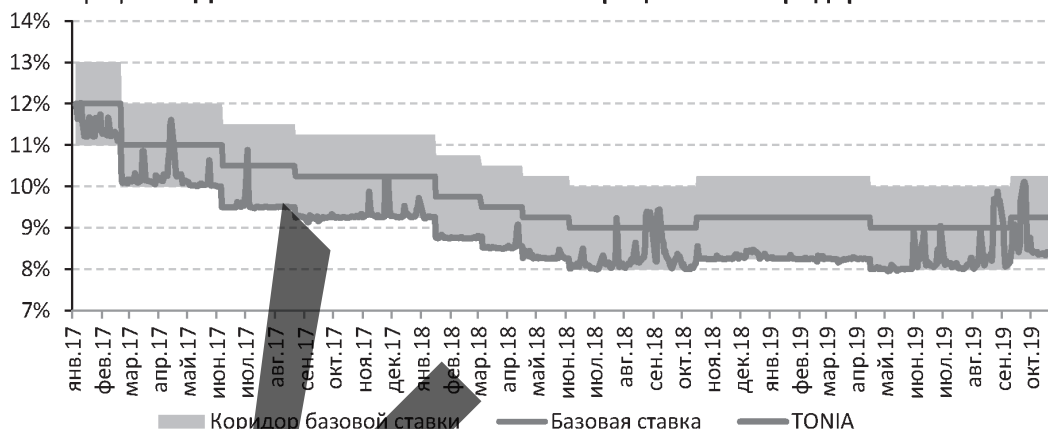
Международные резервы страны в целом, включая активы Национального фонда в иностранной валюте (59,4 млрд долл. США), на конец сентября 2019 года составили 88,2 млрд долл. США.

Денежная база в сентябре 2019 года сжалась на 1,1% (с начала года – на 1,8%) и соста-

вила 6 528,3 млрд тенге. Узкая денежная база, т.е. денежная база без учета срочных депозитов банков второго уровня в Национальном Банке, сжалась на 10,9% (с начала года – на 12,5%) до 5 244,4 млрд тенге.

Денежная масса за сентябрь 2019 года, по предварительным данным, увеличилась на 2,8% (с начала года снижение на 2,3%) и составила 20 341,7 млрд тенге, наличные деньги в обращении снизились на 0,7% (с начала года снижение на 1,2%) до 2 232,9 млрд тенге.

График 2. Динамика базовой ставки и ее процентного коридора



3. Операции Национального Банка в области денежно-кредитной политики

Решением Национального Банка от 9 сентября 2019 года базовая ставка была повышена до 9,25% годовых с коридором +/-1%¹.

Индикатор TONIA², который является таргетируемой (целевой) ставкой при проведении операций денежно-кредитной политики на денежном рынке, в течение сентября 2019 года формировался преимущественно между уровнем нижней границы процентного коридора и базовой ставкой Национального Банка. В сентябре 2019 года средневзвешенное значение TONIA составило 8,81% годовых (в августе 2019 года – 8,76%).

Инструменты денежно-кредит-

ной политики. На конец сентября 2019 года отрицательное сальдо операций Национального Банка (открытая позиция Национального Банка) на денежном рынке составило 3,3 трлн тенге.

Объем открытой позиции Национального Банка по операциям прямое репо составил 60,2 млрд тенге.

Объем банковских депозитов в Национальном Банке снизился до 446,8 млрд тенге, в том числе объем ликвидности, изымаемый посредством депозитных аукционов, – до 189,8 млрд тенге.

Объем краткосрочных нот в обращении на конец сентября 2019 года составил 2 850,6 млрд тенге, снизившись за месяц на 9,8%.

Объем эмиссии краткосрочных нот за сентябрь 2019

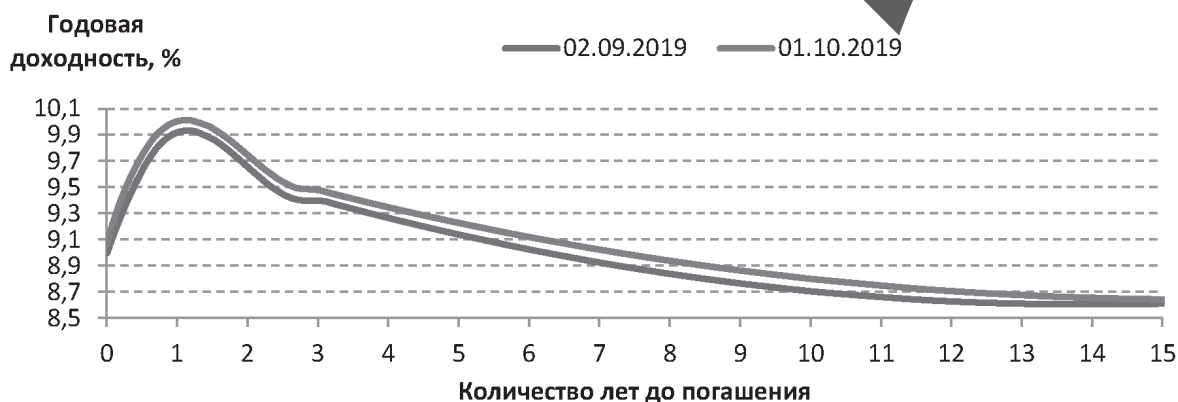
года составил 780,6 млрд тенге. Было проведено 8 аукционов, в том числе 5 аукционов по размещению 1-месячных нот на сумму 517,4 млрд тенге (средневзвешенная доходность – 9,26%), 1 аукцион по 3-месячным нотам на сумму 118,1 млрд тенге (доходность – 9,76%), 1 аукцион по 6-месячным нотам на сумму 89,8 млрд тенге (доходность – 9,96%), 1 аукцион по размещению 1-годичных нот на сумму 55,3 млрд тенге (доходность – 10,00%).

Объем погашения кратко-

¹ Одновременно до аналогичного уровня (9,25%) повышена официальная ставка рефинансирования.

² Средневзвешенная процентная ставка по сделкам открытия репо сроком на один рабочий день, заключенным на бирже в секторе автоматического репо с ГЦБ

График 3. Изменение безрисковой кривой доходности



срочных нот Национального Банка за месяц составил 985,4 млрд тенге.

Формирование кривой доходности. В сентябре 2019 года Министерство финансов Республики Казахстан осуществило размещение долгосрочных государственных ценных бумаг (МЕУКАМ) на сумму 37,7 млрд тенге. Было проведено 6 аукционов, на которых были размещены 5-летние, 7-летние, 13-летние, 15-летние и 20-летние МЕУКАМ. Средневзвешенная доходность по ним составила от 8,63% до 9,70% годовых.

Объем ценных бумаг Министерства финансов Республики Казахстан в обращении повысился в сентябре 2019 года на 0,2% и составил 8 179,0 млрд тенге.

В сентябре 2019 года кривая доходности стала более инверсионной вследствие повышения доходности краткосрочных и среднесрочных безрисковых обязательств в сегменте до 7 лет в сравнении с предыдущим месяцем.

4. Валютный рынок в сентябре 2019 года

В сентябре 2019 года биржевой обменный курс тенге

изменялся в диапазоне 385,27–388,33 тенге за доллар США. На конец сентября 2019 года биржевой курс тенге к доллару США составил 387,99 тенге за доллар США, ослабнув за месяц на 0,1%.

Общий объем операций по валютной паре тенге – доллар США за месяц составил

11,7 млрд долл. США, в том числе объем биржевых торгов на Казахстанской фондовой бирже – 1,9 млрд долл. США, объем операций на внебиржевом валютном рынке – 9,7 млрд долл. США. При этом в общем объеме операций на внебиржевом рынке доля одного дочернего банка составила 69,5% (в августе 2019 года – 69,2%), что было связано с хеджированием им собственного капитала от валютных рисков. Данные операции проводятся внутри банковской группы и не влияют на соотношение спроса или предложения иностранной валюты на внутреннем валютном рынке.

В сентябре 2019 года население купило на нетто-основе наличную иностранную валюту на сумму, эквивалентную 231,4 млрд тенге (в августе 2019 года – 292,2 млрд тенге). Основной объем расходов был направлен на покупку долларов США

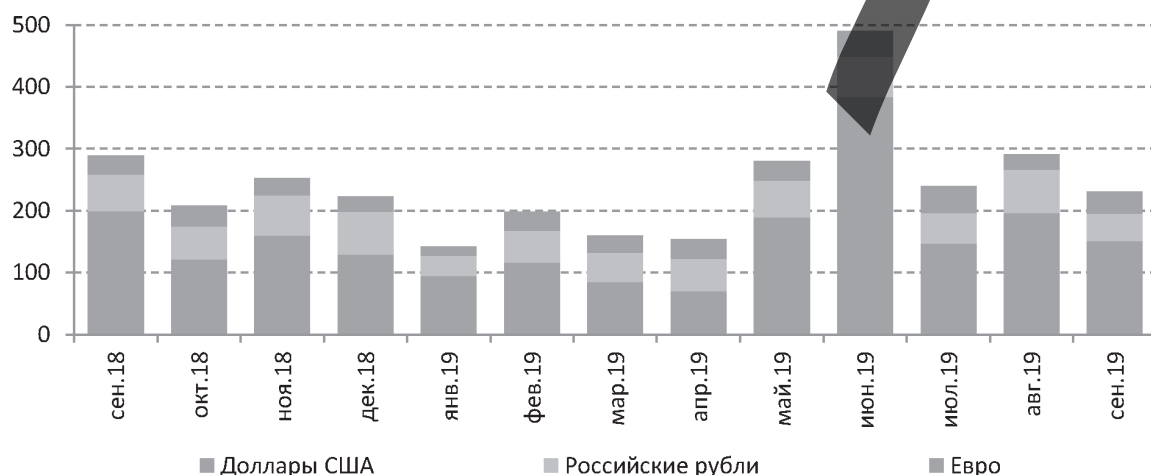
– 65,2%, или 150,9 млрд тенге, российских рублей – 19,1%, или 44,3 млрд тенге, евро – 15,3%, или 35,3 млрд тенге. По сравнению с предыдущим месяцем данные расходы уменьшились на 20,8%. В разбивке по видам валют расходов на покупку долларов США и российских рублей снизились на 23,2% и 36,8% соответственно, расходы на покупку евро увеличились на 41,0%. Постепенное снижение общего объема расходов на покупку иностранной валюты связано с традиционным снижением спроса в связи с окончанием периода трудовых отпусков.

5. Депозитный рынок по итогам сентября 2019 года

Объем депозитов резидентов в депозитных организациях на конец сентября 2019 года составил 18 108,8 млрд тенге, увеличившись за месяц на 3,3%. Депозиты юридических лиц увеличились на 5,7% до 9 398,2 млрд тенге, депозиты физических лиц увеличились на 0,8% до 8 710,6 млрд тенге.

Объем депозитов в национальной валюте за месяц увеличился на 3,6% до 10 213,8 млрд тенге, в иностранной валюте – на 2,8% до 7 895,1 млрд тенге. Уровень долларизации на

График 4. Динамика нетто-продаж наличной иностранной валюты обменными пунктами, млрд тенге



конец сентября 2019 года составил 43,6% (в декабре 2018 года – 48,4%).

Депозиты юридических лиц в национальной валюте в сентябре 2019 года увеличились на 4,5% до 5 335,3 млрд тенге, в иностранной валюте – на 7,2% до 4 062,9 млрд тенге (43,2% от депозитов юридических лиц).

Депозиты физических лиц в тенге увеличились на 2,7% до 4 878,4 млрд тенге, в иностранной валюте уменьшились на 1,5% до 3 832,2 млрд тенге (44,0% от депозитов физических лиц).

Объем срочных депозитов составил 12 019,8 млрд тенге, увеличившись за месяц на 2,9%. В их структуре вклады в национальной валюте составили 6 878,3 млрд тенге, в иностранной валюте – 5 141,2 млрд тенге.

Средневзвешенная ставка вознаграждения по срочным депозитам в национальной валюте небанковских юридических лиц составила 7,2% (в декабре 2018 года – 7,1%), по депозитам физических лиц – 9,3% (10,4%).

6. Кредитный рынок по итогам сентября 2019 года

Объем кредитования банками экономики на конец сентября 2019 года составил

13 395,0 млрд тенге, увеличившись за месяц на 1,3%. Объем кредитов юридическим лицам увеличился на 1,2% до 7 158,6 млрд тенге, физическим лицам – на 1,4% до 6 236,3 млрд тенге.

Объем кредитов в национальной валюте за месяц увеличился на 1,4% до 11 047,1 млрд тенге. В их структуре кредиты юридическим лицам увеличились на 1,3%, физическим лицам – на 1,5%. Объем кредитов в иностранной валюте увеличился на 0,8% до 2 347,9 млрд тенге. В их структуре кредиты юридическим лицам увеличились на 1,0%, тогда как физическим лицам уменьшились на 3,5%. Удельный вес кредитов в тенге на конец сентября 2019

года составил 82,5% (в декабре 2018 года – 77,1%).

Объем долгосрочных кредитов за месяц вырос на 0,8% до 11 401,4 млрд тенге, объем краткосрочных кредитов – на 4,5% до 1 993,6 млрд тенге.

Кредитование субъектов малого предпринимательства за сентябрь 2019 года увеличилось на 0,4% до 2 139,2 млрд тенге (16,0% от общего объема кредитов экономике).

В отраслевой разбивке наиболее значительная сумма кредитов банков экономике приходится на такие отрасли как промышленность (доля в общем объеме – 14,0%), торговля (12,6%), строительство (5,1%) и транспорт (4,2%).

В сентябре 2019 года средневзвешенная ставка вознаграждения по кредитам, выданным в национальной валюте небанковским юридическим лицам, составила 11,7% (в декабре 2018 года – 11,7%), физическим лицам – 18,4% (17,2%).

7. Платежные системы по итогам сентября 2019 года

По состоянию на 1 октября 2019 года на территории Республики Казахстан функционировали 17 платежных систем, в том числе платежные системы Национального Банка, системы денежных переводов, системы платежных карточек.

За девять месяцев 2019 года через платежные системы Национального Банка (Межбанковскую систему переводов денег и Систему межбанковского клиринга) было проведено 30,6 млн транзакций на сумму 597,2 трлн тенге (по сравнению с аналогичным периодом 2018 года количество уменьшилось на 2,8%, а сумма увеличилась на 0,4%). В среднем за день через указанные платежные системы проводилось 167,7 тыс. транзакций на сумму 3,3 трлн тенге.

Объем операций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов за январь-сентябрь 2019 года составил

1,1 млрд транзакций на сумму 20,9 трлн тенге (по сравнению с аналогичным периодом 2018 года количество транзакций увеличилось на 93,7%, сумма – на 50,2%). Доля безналичных платежей в общей структуре операций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов выросла по количеству до 73,5% (в 2018 году – 63,3%), по объему – до 42,5% (30,2%).

На 1 октября 2019 года выпуск платежных карточек в Республике Казахстан осуществляли 22 банка и АО «Казпочта», общее количество эмитированных и распространенных платежных карточек составило 30,6 млн единиц, действовали 89,8 тыс. принимающих к оплате платежные карточки торговых предприятий, сеть обслуживания платежных карточек представлена 11,6 тыс. банкоматов и 160,7 тыс. POS-терминалов.

За девять месяцев 2019 года общий объем отправленных через международные системы денежных переводов денег составил 2,1 млн переводов на сумму 506,0 млрд тенге. Увеличение объема переводов денег по сравнению с аналогичным периодом 2018 года составило 2,3%. Из общего объема отправленных переводов за пределы Казахстана направлено 92,4% от общего количества (2,0 млн транзакций) и 93,6% от общей суммы (473,8 млрд тенге) транзакций. По Казахстану через системы денежных переводов проведено 7,6% от общего количества (0,2 млн транзакций) и 6,4% от общей суммы (32,2 млрд тенге). Из-за рубежа через международные системы денежных переводов было получено 1,2 млн транзакций на сумму 260,8 млрд тенге.

8. Банковский сектор по итогам сентября 2019 года

По состоянию на 1 октября 2019 года банковский сектор Рес-

спублики Казахстан представлено 28 банками.

Совокупные активы банковского сектора на 1 октября 2019 года составили 26 118,3 млрд тенге, увеличившись с начала 2019 года на 3,5%. В структуре активов преимущественную долю занимают кредиты – 49,9%, портфель ценных бумаг – 20,1%, наличные деньги, аффинированные драгоценные металлы и корреспондентские счета – 11,2%.

Кредиты, по которым имеется просроченная задолженность более 90 дней (NPL), составили 1 331,3 млрд тенге, или 9,3% от ссудного портфеля.

Провизии по ссудному портфелю сформированы в размере 2 256,0 млрд тенге, или 15,8% от ссудного портфеля (на начало 2019 года – 1 776,6 млрд тенге, или 12,9%).

Размер совокупных обязательств банковского сектора по состоянию на 1 октября 2019 года составил 22 823,4 млрд тенге, увеличившись с начала 2019 года на 2,7%. В структуре обязательств банков наиболее высокую долю занимают вклады клиентов – 74,4%, выпущенные в обращение ценные бумаги – 8,2%, займы, полученные от других банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций – 2,5%.

Обязательства банков перед нерезидентами Республики Казахстан в совокупных обязательствах уменьшились по сравнению с началом 2019 года с 6,2% до 5,1%, или 1 054,7 млрд тенге.

Совокупный собственный капитал банковского сектора по состоянию на 1 октября 2019 года составил 3 294,9 млрд тенге, увеличившись с начала года на 9,0%.

Чистая прибыль (превышение текущих доходов над текущими расходами) составила 431,6 млрд тенге.

Чистая процентная маржа и процентный спрэд банков

второго уровня по состоянию на 1 октября 2019 года составили 5,0% и 3,8% соответственно.

9. Страховой рынок по итогам сентября 2019 года

По состоянию на 1 октября 2019 года страховой сектор представлен 27 страховыми (перестраховочными) организациями.

Совокупный объем активов страховых (перестраховочных) организаций на 1 октября 2019 года составил 1 152,0 млрд тенге (рост с начала года на 9,9%).

Обязательства страховых (перестраховочных) организаций увеличились с начала года на 7,1% до 621,2 млрд тенге.

Объем страховых резервов, сформированных страховыми (перестраховочными) организациями для обеспечения исполнения принятых обязательств по договорам страхования и перестрахования, с начала года вырос на 11,1% до 577,2 млрд тенге.

Собственный капитал составил 530,8 млрд тенге, увеличившись с начала года на 13,4%.

Страховые премии по состоянию на 1 октября 2019 года увеличились на 32,1% по сравнению с аналогичным показателем 2018 года до 379,0 млрд тенге, из них объем страховых премий, принятых по прямым договорам страхования, составил 345,1 млрд тенге.

По итогам сентября 2019 года страховые премии по отрасли «страхование жизни» увеличились на 82,2% по сравнению с аналогичным показателем 2018 года до 103,6 млрд тенге. Доля страховых премий, собранных по отрасли «страхование жизни», в совокупных страховых премиях составила 27,3% (на 1 октября 2018 года – 19,8%).

Объем страховых премий, переданных на перестрахование, составил 63,0 млрд тенге, или 16,6% от совокупного объема страховых премий. На перестрахование нерезидентам Ре-

спублики Казахстан передано 87,1% от страховых премий, переданных на перестрахование.

Общий объем страховых выплат (за вычетом страховых выплат, осуществленных по договорам, принятым в перестрахование), произведенных с начала 2019 года, составил 98,6 млрд тенге, что на 93,0% больше, чем за аналогичный период 2018 года.

10. Пенсионная система по итогам сентября 2019 года

Пенсионные накопления вкладчиков (получателей) по состоянию на 1 октября 2019 года составили 10 420,5 млрд тенге, увеличившись за 9 месяцев 2019 года на 1 042,9 млрд тенге, или на 11,1%.

За январь-сентябрь 2019 года произошло увеличение «чистого» дохода от инвестирования пенсионных активов на 481,9 млрд тенге до 4 173,9 млрд тенге на 1 октября 2019 года.

Количество индивидуальных пенсионных счетов вкладчиков по обязательным пенсионным взносам (с учетом ИПС, не имеющих пенсионные накопления) на 1 октября 2019 года составило 10,0 млн счетов.

Сумма пенсионных выплат за 9 месяцев 2019 года составила 154,2 млрд тенге. Основную долю совокупного инвестиционного портфеля ЕНПФ на 1 октября 2019 года занимают государственные ценные бумаги РК и негосударственные ценные бумаги эмитентов РК (37,7% и 28,7% от общего объема пенсионных активов соответственно).

Более подробную информацию можно получить по телефонам:
+7 (727) 330 24 52 (1452)
+7 (727) 2704 596 (3930)
e-mail: press@nationalbank.kz
www.nationalbank.kz



Финансовые показатели банков второго уровня¹ по состоянию на 01.10.2019 г.

№	Наименование банка	Активы		Судный портфель ²		из них:				Сумма просроченной задолженности по кредитам, исключая просроченное вознаграждение ³	Провизии, сформированные по судному портфелю в соответствии с требованиями МСФО	из них: вклады		Собственный капитал по балансу	Превышение текущих доходов (расходов) над текущими расходами (доходами) после уплаты подоходного налога	
		всего	операции "Обратное РЕПО"	в том числе		Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней ⁴		в том числе	Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней ⁴			Сумма просроченной задолженности по кредитам, исключая просроченное вознаграждение ³	физических лиц			юридических лиц
				сумма	доля в кредитах	сумма	доля в кредитах									
1	АО "Народный Банк Казахстана"	8 647 223 677	69 000 001	4 103 136 813	11,29%	348 803 526	8,50%	348 752 701	540 406 960	7 178 025 505	3 092 546 206	3 126 024 670	1 169 198 172	239 740 691		
2	ДБ АО "Сбербанк"	2 099 466 863		1 416 563 791	9,81%	97 055 999	6,85%	85 057 784	174 480 305	1 874 099 952	730 971 564	704 518 445	224 567 811	56 510 798		
3	АО "FortisBank"	2 057 407 114	78 659 729	90 658 447	11,90%	51 397 409	6,75%	61 615 015	66 135 337	1 847 398 652	533 930 208	613 444 350	210 023 462	26 652 416		
4	АО "First Heartland Usan Bank"	1 528 193 635	874 804 576	84 772 015	45,87%	388 602 759	44,2%	217 582 878	800 871 867	1 384 799 481	385 362 347	242 884 293	143 455 154	-161 391 803		
5	АО "KASPI BANK"	2 021 642 116	1 327 053 830	53 164 022	12,41%	98 842 969	7,45%	105 183 589	70 778 910	1 705 676 491	1 406 449 729	95 544 908	235 965 625	124 765 152		
6	АО "Банк ЦентрКредит"	1 478 957 846	1 091 727 017	15 000 001	11,22%	73 630 949	6,78%	74 264 277	98 920 496	1 359 546 849	547 933 211	594 838 911	119 411 997	7 231 785		
7	АО "АТФБанк"	1 363 667 707	1 001 428 848	175 879 446	17,56%	83 206 538	8,31%	126 371 778	34 612 924	1 234 736 004	306 530 434	540 650 780	128 931 703	11 228 916		
8	АО "Евразийский Банк"	1 028 832 760	668 683 495	101 158 793	15,13%	57 654 645	8,92%	77 144 070	104 805 461	927 494 343	407 766 021	287 926 484	101 338 417	6 222 228		
9	АО "Жилстройсбербанк Казахстана"	1 251 750 339	915 213 937	17 418 152	1,90%	15 419 196	0,17%	1 343 912	1 944 141	1 021 896 691	730 685 489	79 957 236	229 854 648	21 698 201		
10	АО "Ситибанк Казахстан"	835 092 525	96 268 931						65 775	707 093 405	4 885 060	659 467 646	127 999 120	25 398 940		
11	АО "Банк "Bank RBK"	667 662 032	393 538 983	41 318 055	17,35%	16 056 809	11,45%	59 908 439	34 497 359	584 969 950	167 828 510	101 742 611	82 692 082	4 176 135		
12	АО "ДБ "Альфа-БАНК"	552 403 911	288 512 695	19 542 708	6,77%	12 689 761	4,40%	12 768 788	10 309 890	476 935 966	93 645 197	226 623 476	75 467 945	10 403 287		
13	АО "Almalyk Bank" (JSC China Citic Bank Corporation Ltd)	465 387 440	173 473 416	2 975 789	1,72%	795 376	0,46%	445 031	2 944 848	412 106 062	101 554 311	229 891 549	53 281 378	10 963 103		
14	АО "Нурбанк"	415 354 711	227 313 264	42 936 613	18,99%	18 949 859	8,34%	36 984 283	27 593 686	347 309 268	85 563 629	123 068 233	68 045 443	3 219 485		
15	ДБ АО "Банк Хуви Кредит"	399 665 177	310 083 346	24 645 877	7,75%	9 620 657	3,02%	12 381 565	11 722 584	326 441 872	72 078 162	69 994 478	73 223 305	27 839 736		
16	АО "ДБ "БАНК КИТАЙ В КАЗАХСТАНЕ"	331 174 039	23 749 756	661 924	2,93%	632 613	2,60%	792 108	809 099	286 727 220	2 390 333	270 352 928	44 446 619	6 318 791		
17	АО "ТДБ Котан в Алматы"	169 824 872	62 781 833						95 248	145 058 728	4 956 278	109 384 712	24 766 144	3 423 290		
18	АО АО Банк ВТБ (Казахстан)	179 186 047	120 176 306	11 231 703	9,85%	7 260 345	6,04%	8 740 274	10 729 564	159 173 298	28 352 744	71 553 023	20 012 749	3 197 456		
19	АО "Банк Kassa Nova"	137 076 277	77 386 091	12 467 379	16,11%	5 408 798	6,99%	4 98 635	2 759 210	120 163 267	35 624 120	70 152 740	16 913 010	1 749 999		
20	АО "Тенгит Банк"	133 497 492	103 624 112	14 079 099	13,58%	6 705 494	6,47%	7 165 536	12 425 911	110 406 397	32 150 896	41 065 545	23 091 095	350 358		
21	АО "AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)"	87 151 659	52 453 933	11 848 770	22,59%	8 530 747	16,26%	8 238 130	11 675 116	67 224 236	23 413 218	14 975 308	19 927 423	-3 721 886		
22	АО "Capital Bank Kazakhstan"	85 469 026	67 434 003	47 405 699	61,40%	11 540 145	17,14%	40 406 889	5 767 306	60 334 848	4 242 012	23 235 467	25 134 178	2 192 994		
23	АО "ДБ "СМ БАНК"	77 156 521	49 707 568	2 969 974	5,97%	2 187 705	4,48%	1 071 129	2 664 210	48 063 073	5 989 123	40 553 834	29 093 448	1 807 877		
24	АО "Шинвап Банк Казахстана"	46 025 273	12 045 390	309 534	2,58%	109 594	0,91%	92 107	134 017	31 938 595	4 082 527	20 788 752	14 086 678	625 117		
25	АО "Исламский Банк "Al Hlal"	33 657 161	12 919 360	5 443 383	41,88%	157 968	1,22%	62 561	2 588 116	16 541 991	1 372 351	10 375 019	17 115 170	1 185 672		
26	АО "Исламский банк "Zaman-Bank"	20 672 139	12 998 018	954 916	25,58%	919 665	24,61%	1 126 451	212 180	404 629	147 216	197 556	4 291 057	-152 772		
27	АО "ДБ "НБ Пансиона" в Казахстане	4 695 686	3 732 602													
28	АО "First Heartland Bank"	26 118 294 045	14 256 609 988	1 935 504 040	13,58%	1 331 308 415	9,34%	1 287 691 825	2 255 967 615	22 823 431 416	8 810 461 318	8 171 645 169	3 294 862 629	431 616 425		

¹ Информация подготовлена на основании информации о деятельности, предоставляемой банками второго уровня.
² Фактически просроченная сумма по группам счетов "Банк", предоставляемых другим банкам", "1600 Требования к клиентам", "1600 Требования к клиентам", "1600 Требования к клиентам".
³ Прогноз, в котором имеется просроченная задолженность по просроченному договору (договору) на сумму просроченной задолженности.
⁴ Прогноз, в котором имеется просроченная задолженность свыше 90 дней по просроченному договору (договору) на сумму просроченной задолженности.
⁵ Информация подготовлена на основании информации о деятельности, предоставляемой банками второго уровня.
⁶ Информация подготовлена на основании информации о деятельности, предоставляемой банками второго уровня.

Некоторые аспекты финансово-кредитной политики на предприятии

ЖУЙРИКОВ К.К., доктор экономических наук
 НАЗАРЧУК И.М., доцент, кандидат экономических наук

Аннотация: в статье, на примере конкретных предприятий, рассматриваются возможности определения безопасного для предприятия объема заемных средств в зависимости от уровня эффекта финансового рычага.

Ключевые слова: финансы, кредит, финансовый рычаг.

Эффективность деятельности предприятия (прибыльность, конкурентность) в условиях рынка зависит от ряда факторов: состояния производственных мощностей, технологий, квалификации рабочей силы и др. Но один фактор является системообразующим, определяющим развитие всех прочих факторов – это достаточность финансовых средств (денежного капитала).

Любое предприятие в поисках источников финансовых ресурсов решает диллему: ограничиться собственными возможностями – уставный или акционерный капитал, нераспределенная прибыль, другие внутренние источники или обратиться к внешним (кредиты банка и другие виды заимствования). Каждый из этих вариантов имеет свои достоинства и недостатки.

Ориентация исключительно на собственный капитал обеспечивает предприятию финансовую независимость и ликвидность. Однако финансовая политика должна быть гибкой, чтобы удовлетворять финансированием не только текущие потребности, но и возможные непредвиденные расходы. Так, в условиях волатильности рынка в любой момент спрос на про-

дукцию может резко упасть, в связи с чем возникает необходимость срочно наладить выпуск новых изделий, осуществить масштабную реконструкцию и модернизацию производства, потребовавшую мобилизации значительных капитальных вложений. Мировой опыт свидетельствует, что опора исключительно на собственные силы тормозит экономическое развитие как отдельных предприятий, так и государства в целом. Поэтому мы не можем назвать ни одну страну или предприятие (за редким исключением), которые не обращались бы к внешним источникам финансирования.

К примеру, широко известное АО «Рахат», имея громадный собственный капитал (более 40 млрд. тенге), с 2016 года обращается как к долгосрочному так и краткосрочному заимствованию.

Способы и виды заимствования могут быть различными: банковское кредитование, эмиссия долговых облигаций, операция РЕПО, покупка ресурсов на финансовом рынке. (В настоящем исследовании мы будем применять термин «кредит» как преобладающий способ заимствования предприятиями в Казахстане).

Предприятие использует

кредит преимущественно в следующих целях:

- осуществление крупного инвестиционного проекта;
- пополнение оборотного капитала;
- привлечение дополнительных средств для реконструкции и модернизации производства.

Кредит называют финансовым рычагом, потому что он способствует расширению производственных и финансовых операций, увеличению прибыли, то есть как бы приподнимает экономику предприятия на новый, более высокий уровень. При этом предприятию необходимо учитывать два важных обстоятельства. Во-первых, долговым финансированием нельзя подменять привлечение и использование собственного капитала. Соотношение заемного и собственного капитала должно быть оптимальным – перекредитование является серьезным фактором повышения вероятности банкротства. По мнению менеджеров США удельный вес заемных средств в пассиве баланса не может превышать 40%. Рекомендуется предприятию установить внутренний лимит кредитной задолженности и сохранить резерв кредитоспособности, чтобы всегда иметь возможность

АНАЛИТИКА

привлечь новый кредит на нормальных условиях. Во-вторых, кредит будет иметь экономический смысл если выгода (прибыльность) от кредита превысит размер платы (процентов) за кредит.

Индикатором результативности использования кредита предприятием служит **эффект финансового рычага**, который воздействует на уровень рентабельности собственных средств, следовательно, и на размер прибыли. Показатель эффекта финансового рычага наглядно демонстрирует на сколько процентных пунктов увеличилась или уменьшилась чистая рентабельность собственных средств за отчетный период. Если этот показатель положительный или, по крайней мере, нулевой – то это означает, что кредит помог предприятию решить свои задачи, если отрицательный – то это означает, что финансовому менеджеру следует критически оценить кредитную политику предприятия.

Показатель эффекта финансового рычага рассчитывается в два этапа.

Первая составляющая ЭФР это так называемый дифференциал (Д) – разница между экономической рентабельностью активов и размером процентного вознаграждения по кредиту с уменьшением на ставку корпоративного подоходного налога

$$D=(1-KPH)*(ЭРА - PK) \quad (1)$$

где: КРН – ставка корпоративного подоходного налога;

ЭРА – экономическая рентабельность активов – отношение суммы прибыли до налогообложения к балансовой стоимости активов;

ПК – процент по кредиту

Вторая составляющая ЭФР это плечо финансового рычага (ПФР) – отношение суммы заемных средств к сумме собственных средств.

$$ПФР=ЗС : СС*100 \quad (2)$$

где: ЗС – заемные средства; СС – собственные средства.

Эффект финансового рычага рассчитывается по формуле.

$$ЭФ=Д*ПФР \text{ или } ЭФ=(1-KPH)*(ЭРА-PK)*ЗС:СС \quad (3)$$

Данная формула открывает возможности не только оценивать эффективность использования кредита, но и определить пределы безопасного кредитования.

Прежде всего **дифференциал не должен быть отрицательным**, иначе и ЭФР отрицательный и будет действовать во вред финансовому положению предприятия. Последствием отрицательного значения показателя ЭФР может быть занесение данного заемщика банком-кредитором в «черный список» и падение курса акций

на фондовом рынке, если заемщик является акционерным обществом. Поэтому финансовому менеджеру предприятия следует регулярно (хотя бы по завершению отчетного квартала) проверять сложившуюся величину дифференциала. Одновременный рост плеча финансового рычага и снижение дифференциала – это сигнал и предприятию и банку-кредитору для анализа эффективности использования кредита и корректировки кредитной политики дабы умерить «аппетит» предприятия к наращиванию объема кредитов.

Западная финансовая наука, имеющая вековой опыт в тематике ЭФР утверждает, что оптимальный показатель ЭФР должен быть в интервале 30-50 процентов уровня экономической рентабельности активов. Тогда ЭФР способен (при грамотном менеджменте) уравновесить кредитный риск и капиталистические амбиции предприятия, частично компенсировать налоговые платежи и в конечном счете обеспечить максимальную отдачу от собственных средств. Справедливость этой формулы мы проверим на примере казахстанских предприятий: АО «Рахат» и АО «Международный аэропорт Актау», показатели которых нами взяты из финансовой отчетности в открытых источниках.

Рассчитаем ЭФР в АО «Рахат» за три последних года

1. Экономическая рентабельность активов (к формуле 1)

Показатели	АО «Рахат»			АО «МАПА»		
	2016г.	2017г.	2018г.	2016г.	2017г.	2018г.
1. Балансовая стоимость активов	32954	39578	46211	5419	8643	12030
2. Прибыль до налогообложения	6096	8347	9072	441	487	624
3. Заемные средства	1413	1063	767	5236	4667	3982
4. Собственные средства	27837	33972	40045	-1282	2110	5658
Корпоративный подоходный налог %	20	20	20	20	20	20
Плата за кредит %	12	12	12	10	10	10

АНАЛИТИКА

2016 г.: $6096 : 32954 \cdot 100 = 18,5\%$

2017 г.: $8347 : 39578 \cdot 100 = 21,1\%$

2018 г.: $9072 : 46211 \cdot 100 = 19,6\%$

Дифференциал (формула 1)

2016 г.: $(100 - 20\%) \cdot (18,5\% - 12\%) = 5,2\%$

2017 г.: $(100 - 20\%) \cdot (21,1\% - 12\%) = 7,3\%$

2018 г.: $(100 - 20\%) \cdot (19,6\% - 12\%) = 6,1\%$

2. Плечо финансового рычага (формула 2)

2016 г.: $1413 : 27837 = 0,05$

2017 г.: $1063 : 33972 = 0,03$

2018 г.: $767 : 40045 = 0,02$

3. Эффект финансового рычага (формула 3)

2016 г.: $5,2\% \cdot 0,05 = 0,26\%$

2017 г.: $7,3\% \cdot 0,03 = 0,22\%$

2018 г.: $6,1\% \cdot 0,02 = 0,12\%$

Приведенные расчеты свидетельствуют, что в основу стратегии финансово-кредитного менеджмента положен принцип опоры на собственный капитал. По-видимому в силу неизвестных нам обстоятельств возникла временная потребность в кредите, потому что сумма займа (краткосрочного и долгосрочного по балансу) сократилась с 1413 млн. тенге в 2016 г. до 767 млн. тенге в 2018 г., плечо финансового рычага уменьшилось с 0,05 до 0,02, соответственно и ЭФР снизился с 0,26% до 0,12%.

Очевидно, что в АО «Рахат», где краткосрочные активы превышают краткосрочные обязательства почти в 8 раз, проблемой ЭФР не озабочены. Тем не менее заметим, что кредит, например, 8000 млн. тенге (плечо финансового рычага 0,2) способен увеличить чистую рентабельность собственных средств на 1,2% и принести дополнительную чистую прибыль порядка 500 млн. тенге.

Однако можно предположить, что финансовый менеджер АО «Рахат» учитывает двойственный характер воздействия ЭФР: одновременно с ростом чистой рентабельности собственных средств возраста-

ет и финансовый риск, так как увеличивается кредиторская задолженность.

Сделаем аналогичные расчеты по АО «Международный аэропорт Актау» за два последних года (в 2016 г. собственный капитал был в минусе).

1. Экономическая рентабельность активов

2017 г.: $487 : 8643 \cdot 100 = 5,6\%$

2018 г.: $624 : 12030 \cdot 100 = 5,2\%$

2. Дифференциал

2017 г.: $(1 - 20) \cdot (5,6 - 10) = -3,5\%$

2018 г.: $(1 - 20) \cdot (5,2 - 10) = -3,8\%$

3. Плечо финансового рычага

2017 г.: $4667 : 2110 = 2,2$

2018 г.: $3982 : 5658 = 0,7$

4. Эффект финансового рычага

2017 г.: $-3,5 \cdot 2,2 = -7,7\%$

2018 г.: $-3,8 \cdot 0,7 = -2,7\%$

Из приведенных расчетов мы видим примеры двух диаметрально противоположных стратегий финансово-кредитной политики: в отличие от АО «Рахат» в АО «МАПА» фактически нет работающих собственных средств – в 2016 собственный капитал был отрицательным (-1282 млн. тенге), а в 2017 и 2018 годах отражался в балансе в основном как резерв (соответственно 2110 и 5096 млн. тенге)

Следует отметить, что за последние три года в финансовом положении АО «МАПА», судя по финансовой отчетности, наметились положительные тенденции. Задолженность по кредитам сократилась с 5236 млн. тенге до 3982 млн. тенге. Предприятие вышло на безубыточную траекторию: чистая рентабельность заемных средств превысила размер процента по кредитам. Тем не менее, по причине крайне низкой экономической эффективности активов дифференциал отрицательный и поэтому ЭФР не работает (вернее, работает, но не на пользу предприятия).

Закредитованному акционерному обществу, подобному АО «МАПА», с низкой экономи-

ческой рентабельностью активов и отрицательным дифференциалом финансового рычага дешевле наращивать собственные средства дополнительной эмиссией акций, чем брать очередной кредит. Подписка на акции может быть закрытой (среди заранее определенного круга лиц, обычно среди работников этого же АО), или открытой (для всех желающих, обычно через фондовую биржу), или комбинированной.

Каждый из этих способов имеет свои преимущества и недостатки. При закрытой подписке контроль за предприятием не утрачивается, финансовые риски возрастают незначительно, но объем финансирования ограничен. При открытой подписке финансовые риски не возрастают, возможна мобилизация значительных средств на неопределенный срок, однако может быть утрачен контроль за предприятием. При комбинированном способе подписки пропорционально присутствуют те или иные преимущества или недостатки. Нельзя исключить и риск возможных трудностей первичного размещения акций, в частности АО «МАПА». По этому поводу заметим, что в отчетах о прибылях и убытках за два последних года в АО «МАПА» обозначаются дивиденды на одну акцию в размере до 4000 тенге.

Использованные источники

1. Коллектив авторов под ред. Стояновой Е.С. Финансовый менеджмент – М., 2008 – 656 с.

2. Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент – А., 2015 – 462 с.

3. Тургулова А.К. Финансовый менеджмент – А., 2010 – 324 с.

4. Финансовая отчетность АО «Рахат», www.kase.kz

5. Финансовая отчетность АО «Международный аэропорт Актау», www.aktai-airport.kz

6. www.studref.com

7. ru.wikipedia.org

Темное будущее

Новый глобальный экономический кризис может начаться уже в следующем году. Почему он грозит стать тяжелее предыдущего и как себя защитить?

Пришло время

Уже в 2020 году мировую экономику ждет очередной спад — такие прогнозы все чаще можно слышать от экономистов всех мастей. Что их заставляет ожидать кризиса?

Главная причина — пришло время. Слишком долго в американской экономике все было относительно гладко. «Экономика США на данном этапе развития является крупнейшей и во многом самой успешной в мире, — говорит главный экономист АССА Майкл Тейлор. — Уже почти на протяжении десяти лет наблюдается ее непрерывный рост — это самый продолжительный период роста за последние 150 лет».

Экономические кризисы происходят раз в 7—11 лет

Между тем существует теория среднесрочных экономических циклов, согласно которой раз в 7—11 лет происходят кризисы, сопровождающиеся падением фондовых рынков. А фондовый рынок США растет уже слишком долго и слишком сильно. «Индекс S&P находится на историческом максимуме и вырос в четыре раза начиная с 2009 года, Dow Jones — в 3,7 раза, — приводит пример глава люксембургского офиса консалтинговой компании KRK Group Никита Рябинин. — Технический анализ показывает возможность серьезной коррекции в будущем. Значительные вложения в золото также указывают на желание диверсифицировать риски со



стороны правительств стран и больших хедж-фондов».

«Мы привыкли к экономическому кризису примерно один раз в десять лет, — рассказывает управляющий директор ИК «Алго Капитал» Михаил Ханов. — Поэтому текущие разговоры о будущем экономическом кризисе связаны с подсознательным ощущением скорого завершения десятилетнего экономического цикла. К слову, в России помимо кризиса 2008 года случился и достаточно острый кризис 1998 года».

Неудивительно, что экономисты внимательно смотрят на ситуацию в экономике — американской и глобальной, — пытаясь увидеть в ней признаки приближающегося обвала. И они их находят. К сожалению, в немалом количестве.

Пациент скорее мертв?

«В отличие от кризиса доткомов в 2000 году или ипотечных пузырей в 2008-м, ожидаемый

кризис имеет в своей основе перегрев экономики», — полагает генеральный директор компании «Иволга Капитал» Андрей Хохрин.

Во-первых, на приближающийся кризис указывают рекордные показатели капиталоемкости ВВП. Этот индикатор, разработанный Институтом стратегического анализа ФБК, означает отношение совокупной капитализации национальных компаний к объему номинального ВВП. «Необходимость рассчитывать данный показатель исходила из предположения, что существует некий пороговый уровень, при превышении которого финансовые рынки переходят к падению. Это означает сдутие пузыря, — поясняет директор института Игорь Николаев. — Последний мировой экономический кризис был в 2008—2009 годах. Накануне, в 2007 году, показатель капиталоемкости ВВП мира превысил 115%, а показатель капиталоемкости ВВП США — почти 140%. В 2018 году

МНЕНИЕ

данные показатели составили 93% и более 148% соответственно. Перекапитализация рынка в США уже налицо».

Перекапитализация рынка в США уже налицо

Во-вторых, внешний долг во многих странах вырос до уровня ВВП и выше. Особенно тревожна ситуация с госдолгом США, который достиг 22 трлн долларов, что в этом году составит 80% ВВП. «Сейчас главным двигателем кризиса, который может начаться, является государственный долг США: его уровень постепенно приближается к самой высокой отметке, зафиксированной в 1946 году», — обращает внимание Майкл Тейлор.

Например, в случае с Китаем колоссальный экономический успех длиной в 30 лет скрывает долг в 300% ВВП, говорит Андрей Хохрин.

В-третьих, рост капитализации и рост госдолга происходит на фоне спада производства. «Многие опережающие индикаторы говорят о том, что мы находимся в первой фазе кризиса: глобальный промышленный индекс PMI упал ниже критической черты в 50 пунктов», — комментирует ведущий аналитик QBF Олег Богданов. И есть основание полагать, что индекс будет падать дальше. Это глобальная дефляция.

«Во всех развитых странах уровень инфляции или близок к нулевым значениям, или не превышает 2%, — рассказывает Олег Богданов. — Это говорит о том, что потребительский спрос очень низок и имеет дальнейшую тенденцию к деградации. Причин много. Это и смена поколений (новые поколения беднее предыдущих), и закредитованность населения».

Проблема бедности новых поколений — отдельная и болез-

ненная тема. Отчасти она формируется текущей политикой на рынке труда. «За последние десять лет, с тех пор как экономика вышла из Великой рецессии 2008—2009 годов, США создали более 21 миллиона рабочих мест, — говорит Майкл Тейлор. — Уровень безработицы в настоящее время снизился, но при этом рост заработных плат остается скромным».

В-четвертых, падение доходов американцев побуждает их выбирать более дешевые импортные товары. Желая поддержать американских производителей, Дональд Трамп развязал торговую войну с Китаем.

«Торговые отношения между США и Китаем становятся все напряженнее, — продолжает Тейлор. — Недавно США повысили налоговые тарифы для китайского импорта вплоть до 25%». Торговая война с Китаем способна нанести существенный ущерб экономикам обеих стран и, самое главное, нарушить сложнейшие логистические цепи, сформировавшиеся за последние десятилетия во множестве отраслей — от легкой промышленности до производства полупроводников, говорит аналитик платформы CryptoEYE от Zichain Арсений Бессмертных.

В-пятых, многолетнее торможение экономики Китая вызывает опасения: слишком велика она по размеру, чтобы ее проблемы остались незамеченными для глобальной экономики. «В 2010 году темпы роста его ВВП в постоянных ценах составили 10,6%, а к 2019 году они снизились до 6,6%, — поясняет директор по развитию DeltaClick, преподаватель кафедры мировой экономики Уральского государственного экономического университета Руслан Кодачигов. — Но здесь важно даже не это, а накапливающиеся структурные проблемы банковского сектора, которые, по прогнозам экономистов, мо-

гут существенно обвалить китайскую экономику и, как следствие, мировую».

Всего за один день и из-за одного твита Трампа цена нефти упала больше чем на 5%

И наконец, в-шестых, на приближающийся кризис указывает растущая глобальная нестабильность и все большая вероятность появления «черных лебедей». «Всего за один день и один твит Трампа нефть в моменте показывала падение больше чем на 5%», — приводит пример глава люксембургского офиса консалтинговой компании KRK Group Никита Рябинин. Точек напряжения в мире становится все больше: помимо набирающей обороты торговой войны между США и Китаем, это строительство стены на границе США и Мексики, Brexit и другие геополитические процессы. Рвануть может где угодно.

Факторы риска

«Кризис может начаться в 2020—2021 годах, но мировая экономика уже сейчас начинает потихоньку в него «вползать», — предполагает Игорь Николаев. Что станет спусковым механизмом?

«Сегодня на роль спускового крючка кризиса лучше всего подходит торговая война между США и Китаем», — продолжает Николаев. Трампу не следует недооценивать мощь Китая. «Если Китай, ЕС и другие страны начнут принимать ответные меры и закрывать свои рынки для американских производителей, а также ограничивать их в сырье, ситуация начнет стремительно меняться в худшую сторону», — считает старший аналитик компании Soface, специализирующейся на кредитном страховании, Анна Кокорева.

МНЕНИЕ

Китай может, например, лишиться американские компании редкоземельных металлов, которые нужны в том числе в оборонке, либо закроет свой рынок для американских транснациональных компаний типа Apple, приводит пример старший трейдер торгового деска хедж-фонда KHRSV Павел Зеленский.

Кроме того, Трампу не стоит забывать, что Китай держит 20% американского долга. «В случае принципиальной неудачи в торговой войне он может резко выбросить на рынок трежерис, чем спровоцирует панику и запустит механизм кризиса», — говорит Андрей Хохрин.

Америка может спровоцировать кризис, обострив отношения и с Ираном. «Нестабильность на Ближнем Востоке, скорее всего, поднимет мировые цены на нефть, что в сочетании с неопределенностью приведет к снижению мировых инвестиций. И это еще один удар под дых глобальной экономике», — уверен Руслан Кодачигов. «Иранский фактор» приведет не только к экономическому кризису, но

и к политическому, предполагает Анна Кокарева.

Китай или Иран — на самом деле, не так уж и важно. «Подбор кандидата на роль спускового крючка — дело непродолжительного времени, — считает Игорь Николаев. — Кстати, Brexit — тоже вполне подходящий кандидат». А возможно, кризис начнется в неожиданном месте.

Долг ЮАР, Турции, Бразилии и России видится очень рискованным

«Я думаю, он начнется с рынков наподобие Турции, России, Бразилии, Индии или, может быть, даже ЮАР, после чего сработает эффект домино, и этот эффект уже будет сказываться на всей глобальной экономике, — выдвигает свою теорию начальник отдела инвестиций «БКС Брокер» Нарек Авакян. — Спусковым крючком этого кризиса может быть любое сколько-нибудь значимое событие — обвал рыночных пузырей,

ужесточение денежно-кредитной политики мировых или даже местных ЦБ, резкая девальвация национальной валюты... На мой взгляд, кризис начнется, как и в 2008 году, с долгового рынка, но на сей раз с долгового рынка развивающихся стран. Долг, например, ЮАР, Турции, Бразилии и России мне видится очень рискованным».

Хуже, чем в прошлый раз

Каким будет новый кризис? С большой долей уверенности можно сказать, что он будет отличаться от предыдущих. В худшую сторону.

«Никогда мировая экономика не входила в кризис с нулевыми ставками, госдолгом ведущих экономик свыше 100% ВВП и глобальным средним экономическим ростом менее 3%, — обращает внимание управляющий партнер Exante Алексей Кириенко. — У центральных банков не остается ни ресурсов, ни инструментов, чтобы смягчить резкое замедление экономики



МНЕНИЕ

по аналогии с кризисом 2008 года». При этом «тихих гаваней» в мировой экономике на этот раз точно не осталось. «Коэффициент корреляции между ВВП ведущих стран находится в пределах 0,9—1, что свидетельствует о максимальной взаимозависимости стран мира», — говорит Руслан Кодачигов.

Стандартные механизмы стимулирования экономики уже не работают

Стандартные механизмы стимулирования экономики уже не работают. «У действующего председателя ФРС Джерома Пауэлла нет возможности сильно снизить ставку, как это делали предшественники», — отмечает Кириенко. — В 2007 году Бен Бернанке начал снижение ставки с уровня 5,25% и дошел до отметки 0,25%, в то время как Алан Гринспен в 2001-м снижал с 6,5% до 1%. Сейчас же ставка, напомним, 2—2,25%. Что делать в такой ситуации? Вероятно, придется начинать очередную программу количественного смягчения.

Что же ожидает экономику в таких условиях? Для ответа на этот вопрос можно посмотреть на опыт Японии. «Эта страна, истощив свой запас снижения ставок и бюджетного стимулирования, два десятилетия страдала от низкого роста экономики и то и дело скатывалась в рецессию, несмотря на нулевые ставки и обильную программу выкупа активов со стороны ЦБ», — приводит пример Алексей Кириенко.

В том, что кризис затянется надолго, можно не сомневаться. Помните, в 2008 году эксперты долго рассуждали, на какую букву латинского алфавита будет похож кризис: L, V, W, U...? Тогда он прошел по сценарию V — рынки резко упали, но быстро восстановились. «На мой

взгляд, на этот раз мы увидим кризис по сценарию L, слишком большие пузыри созданы монетарными властями за последние десятилетия, должна будет меняться глобальная модель — на это потребуется время», — говорит Никита Рябинин.

Но как отразится этот кризис на России?

Россия: кризис на букву Ж
«Наша буква — Ж, — расширяет «кризисный алфавит» Игорь Николаев. — Линия слева сверху и вниз направо — это вхождение в кризис; потом линия посередине сверху вниз — это острая фаза кризиса, когда еще и новые санкции введут; а вот линия слева снизу вверх направо — это выход из кризиса».

«Несмотря на импортозамещение и желание стать более автономной, наша экономика остается зависимой от ряда внешних факторов», — говорит Анна Кокорева. — В условиях санкций, а значит, в условиях ограниченного доступа к финансовым ресурсам, стране будет не просто преодолеть новый кризис. Да, мы обладаем значительными резервами, но, как показала практика, они быстро проедаются».

Серьезным вызовом для нашей страны станет снижение цен на природные ресурсы. Впрочем, тут кризис лишь ускорит и усилит ту проблему, которая все больше угрожает России. «Европа переходит на возобновляемые источники энергии — в энергобалансе ЕС возобновляемая энергия на данный момент составляет серьезную долю и каждый год увеличивается», — поясняет Никита Рябинин. Российская же экономика продолжает оставаться сырьевой.

Внешний шок может выступить катализатором для еще одной зреющей проблемы — закредитованности российского

населения. «Уровень закредитованности домохозяйств в регионах с низким уровнем доходов населения (например, Иркутская область, Калмыкия, Тыва) уже превысил 40%, — рассказывает Арсений Бессмертных. — Такую ситуацию нельзя считать устойчивой». Долговой кризис, если он случится, затронет все отрасли российской экономики, уверен эксперт.

Что же делать россиянам, пока кризис еще не настал?

«Для защиты ничего лучше диверсификации вложений в разные классы активов не придумали», — говорит Никита Рябинин. Тут главное — чтобы было что диверсифицировать. «В кризис выигрывает тот, у кого есть свободные денежные средства, — заявляет Анна Кокорева. — Ведь стоит помнить, что в кризис все дешевеет и многое можно приобрести по привлекательной цене, например недвижимость, землю, то, что в будущем, рано или поздно, поднимется в цене». При этом свободные средства эксперт советует держать в иностранной валюте. «Конечно, в случае кризиса в США доллар не самый привлекательный вариант, поэтому можно остановиться на евро, швейцарском франке, канадском долларе — в общем, выбор сейчас довольно большой», — уточняет Кокорева.

А если кризиса не будет?

Впрочем, есть и другой взгляд на текущее состояние экономики: в ближайшие годы глобального кризиса не будет, или же он окажется гораздо слабее предыдущих. На чем основана эта позиция?

«Действительно, продолжительность текущего экономиче-

ского цикла — предмет обсуждения как в научной среде, так и в бизнес-сообществе, — говорит Арсений Бессмертных. — С одной стороны, мы наблюдаем беспрецедентно долгий период экономического роста (в случае США уже установлен новый исторический рекорд). С другой стороны, признаки надвигающейся рецессии, которая обычно следует за фазой экономического подъема, до сих пор не проявились. Большинство пессимистических прогнозов сегодня основываются на мысли о том, что «так не может продолжаться вечно».

«Если не считать того, что запущенные США торговые войны приведут к непредсказуемым результатам, то ничего переломного в американской экономике сейчас не наблюдается, — комментирует гендиректор ГК «Альт-Инвест» Дмитрий Рябых. — Фондовый рынок оценен пугающе дорого, на уровне примерно 22 годовых прибылей, но это так же, как год назад, и даже немного меньше, чем в 2017 году. Государственный долг на уровне 22 триллионов поражает воображение, но и в этом мало нового».

Но чем обусловлен запас прочности текущего экономического цикла? «Один из признаков надвигающейся рецессии — спад инвестиционной активности, — объясняет Арсений Бессмертных. — Однако рост важности технологического сектора в экономиках развитых стран в последние годы обусловил тектонические сдвиги в структуре корпоративных инвестиций, где более 30% от общего объема теперь приходится на вложения в интеллектуальную собственность. Этот тип инвестиций менее чувствителен к внешним потрясениям, чем, скажем, вложения в оборудование и прочие материальные активы».

Еще одна особенность современной ситуации — тот

факт, что рост большинства развитых экономик сопровождается низкой инфляцией. «Это освобождает руководителей центробанков от необходимости постоянно решать дилемму, обычно возникающую на поздних этапах экономических циклов, выбирая между поддержанием ставок на низком уровне для стимуляции роста и их повышением для сдерживания инфляционных рисков, — продолжает Бессмертных. — В текущих условиях они готовы понизить ставки при первых же тревожных сигналах, не опасаясь увеличения уровня инфляции. Ярким примером подобного подхода является недавнее решение ФРС США о снижении процентных ставок».

Если же кризис начнет приближаться, то в распоряжении финансовых властей США все же есть инструменты для борьбы с ним, основной из которых — наращивание долга. И не важно, что его уровень и так уже очень высок. «Поскольку нынешние резервные валюты не обеспечены золотом или иными реальными активами, долговую нагрузку домохозяйств, предприятий и даже стран можно наращивать очень долго, — поясняет Михаил Ханов. — Даже развязка подобной тенденции может быть не слишком болезненной. Примером этого может служить случившееся несколько лет назад «спасение» Греции от дефолта. Более того, низкие процентные ставки позволяют должникам избежать краха, несмотря на накопившиеся долги».

Кроме того, не надо забывать, что в экономике США помимо негативных явлений есть и позитивные. «За последний год США вернули нефтяную промышленность на прежний уровень и благодаря этому стали одним из ведущих нетто-экспортеров нефти, что способствует укреплению экономики, — говорит Майкл Тейлор. —

Международная энергетическая ассоциация прогнозирует, что экспорт сырой нефти из США к 2024 году почти удвоится (до 9 миллионов баррелей в день), превысит российский экспорт и приблизится к уровню Саудовской Аравии».

Есть и еще один момент, правда, политический, который должен гарантировать устойчивость американской экономике. «Неожиданный экономический кризис не должен стать препятствием для переизбрания Дональда Трампа на второй президентский срок», — указывает Михаил Ханов.

Существует альтернативное мнение и по поводу того, насколько глобальным окажется будущий кризис, если негативные тенденции в той или иной стране возьмут верх. Ряд экспертов видят пользу в намечающемся экономическом и политическом размежевании между тремя крупнейшими экономиками мира — США, Китаем и Евросоюзом. Это означает, что вероятность одновременного спада в них уменьшается и ситуация 2008 года, когда от кризиса проиграла все, на этот раз не повторится. Например, экономика объединенной Европы вполне самодостаточна и способна выжить за счет работы на внутренний рынок и на рынки соседних стран.

«Что до Китая, то он может пострадать от торговой войны с Соединенными Штатами намного сильнее, чем сами США, — говорит Михаил Ханов. — А для США сокращение товарооборота с Китаем станет стимулом для развития реального сектора экономики». Вполне вероятные экономические проблемы Китая, скорее всего, будут иметь региональный характер, полагает Ханов, и вряд ли породят кризис планетарного масштаба.

Что будет с ценами на нефть в конце «суперцикла»

Благодаря работе бюджетного правила и пусть и скромным, но реальным достижениям по уходу от зависимости от цен на углеводороды, нефть постепенно перестает быть «нашим всем» для России и Казахстана. Однако динамика цен на нефть остается одним из важнейших внешних факторов, определяющих динамику ВВП. Этим обусловлено пристальное внимание к прогнозам нефтяных цен – как краткосрочных, так и долгосрочных.

Увы, краткосрочный прогноз практически невозможен. Слишком много переменных в условном уравнении, описывающем динамику цен на нефть, слишком хаотично и разнонаправленно они «ходят», слишком велика в котировках роль спекулятивного плеча (до 40%).

Пообщайтесь с ведущими

моделистами-аналитиками из крупнейших инвестиционных банков и энергетических агентств, профессионально занимающихся этой темой. Публично они вам, конечно, ничего не скажут – этим волхованием они зарабатывают на хлеб с толстым слоем варенья. Однако если вы вечером в баре разговорите их под рюмку чая, то есть шанс услышать признания тщетности их ежедневных упражнений. Звучат эти признания когда с грустью в голосе, а когда и с цинизмом. Видимо, зависит от сорта чая.

Как ни парадоксально это звучит, но долгосрочные прогнозы несколько более осмыслены и имеют большую вероятность не попасть в молоко. Причина в том, что они основаны на анализе фундаментальных рыночных факторов, влияю-

щих на спрос и предложение. Эта тема постоянно обсуждается как производителями и потребителями, так и особенно государственными и международными структурами, задачи которых требуют постоянной готовности к эффективному противодействию кризисным явлениям.

В одной из таких структур – Евразийском фонде стабилизации и развития – я работаю. Состояние нефтяного рынка непосредственно влияет на динамику российского, казахстанского и белорусского ВВП и опосредованно, через ряд трансмиссионных каналов (торговый, инвестиционный, денежные переводы трудовых мигрантов, обменные курсы, инфляция, ожидания), на экономики Армении, Кыргызстана и Таджикистана. Отсюда живой



интерес к теме долгосрочной динамике цен на нефть.

Приведу свои соображения по этой теме – хотя бы для того, чтобы потом быть уличенным в некомпетентности (это тоже полезно).

Основная характеристика ценовой динамики по нефти, если смотреть на ее 150-летнюю историю, это, по характеристике Евсея Гурвича, высокая волатильность при слабом тренде. Тренд этот повышательный, но действительно слабый – около 1% в год в реальных ценах за всю 150-летнюю историю их мониторинга. При этом скачки вверх и вниз очень сильные. Как правило, выделяется ряд различных по продолжительности и амплитуде колебаний циклов. Особо четко определяется так называемый «суперцикл» длительностью примерно 30 лет. Среди аналитиков есть на удивление сильный консенсус относительно начальной точки текущего цикла. Это 1996-98 годы. Конец текущего суперцикла ожидается примерно в 2025-2030-х годах.

Психологическая особенность человеческого мышления состоит в том, что мы склонны упрощать реальность. Реальность вообще-то крайне сложна, в том числе по факторам, определяющим цены на нефть, но люди все равно склонны вычленять какой-то один фактор на стороне спроса или предложения и объяснять все происходящее его влиянием.

В публичных дискуссиях выхватывают какой-то один фактор, обычно на стороне предложения, потому что там происходят яркие медийные события – например, сланцевая революция, снижение поставок из Венесуэлы, взрыв нефтепровода в Нигерии, война в Ливии и так далее. Гораздо реже на стороне спроса, потому что там все более неопределенно и «скуп-

но» (динамика мирового ВВП, постепенное, очень медленное снижение энергоемкости ВВП, постепенная замена нефти на природный газ, увеличение в балансе потребления возобновляемых источников энергии и другое).

Конечно, профессиональные прогнозисты не могут позволить себе такой роскоши: они вынуждены строить сложные модели со множеством допущений. Не случайно самые лучшие результаты долгосрочного прогнозирования у Международного энергетического агентства (МЭА) и Американского энергетического агентства (АЭА), отталкивающихся именно от комплексного анализа фундаментальных факторов.

Есть солидная вероятность, что ближайшие пять-шесть лет могут стать временем вполне комфортных цен на нефть – например, в диапазоне 50-80 долларов на баррель. Средний рост мировой экономики на 3% в год обеспечивает сильную базу для роста спроса. В то же время эффекты на спрос таких важных процессов, как снижение энергоемкости роста, энергосбережение, электрификация индивидуального, грузового и общественного транспорта, подъем sharing economy (экономика совместного потребления - Sputnik) накапливаются медленно.

На стороне предложения сказывается недоинвестированность нефтедобычи в период с 2015 года, которая обеспечит поддержку цен в ближайшие несколько лет. Сланец уже учтен в балансе спроса и предложения.

Темы исчерпания традиционных районов добычи, а также переход к природному газу, носят очень долгосрочный характер. На этот же диапазон указывают и фьючерская кривая – сейчас нефтяной фьючерс на

2024-25-е годы можно купить за 60 долларов.

Также необходимо допустить возможные краткосрочные выплески вверх на геополитических кризисах (снижение предложения) и, также краткосрочные, провалы вниз на фоне циклического снижения темпов роста в мировой экономике, которое может принять форму мягкой рецессии в 2020-21-м годах (снижение спроса).

Таким образом, в целом ситуация с ценой на нефть в ближайшие пять-шесть лет может оказаться вполне комфортной. Позже, в диапазоне 2025-2030-х годов, на фоне «дна» суперцикла вероятно резкое падение цен. Ему будет способствовать переход из количества в качество ряда факторов, негативно влияющих на спрос, в том числе электрифицированного транспорта, массового внедрения энергосберегающих технологий, бурно растущей sharing economy, которая по своему духу имеет энергосберегающий характер.

Еще раз подчеркну, что любому анализу цен на нефть предписаны скромность и сомнение в цифрах прогнозов. Слишком много факторов влияют на цены, слишком много переменных в «уравнении». Тремя абзацами выше я упомянул девять факторов на стороне спроса и предложения, в то время как их намного больше, да и в оценке влияния упомянутых факторов легко ошибиться. И все же думать и дискутировать на эту тему полезно, пока столь многое зависит от динамики цен на нефть.

Евгений ВИНОКУРОВ,
заместитель
исполнительного
директора, главный
экономист проектного
блока Евразийского фонда
стабилизации и развития
ЕАБР

Важно, чтобы клиент понимал, в какую систему и для чего он сдает биометрию

О проблемах и развитии системы биометрической идентификации граждан корреспонденту “Ъ” Ксении Дементьевой, рассказал директор департамента финансовых технологий Банка России Иван ЗИМИН.

— Сколько биометрических образцов собрано? Удалось ли активизировать процесс?

— В ЕБС зарегистрировано более 30 тыс. образцов, тогда как на начало года их было всего около 3 тыс. Мы провели работу с банками по настройке процедур, после этого процесс пошел значительно быстрее. На протяжении последних двух-трех месяцев мы наблюдаем примерно трехкратный рост количества биометрических образцов. И это неплохо. Тем не менее основа для устойчивого роста и развития интереса к системе — это, конечно, наличие востребованных гражданами услуг, которые можно получить с использованием биометрии.

— Насколько мне известно, этому вопросу было посвящено отдельное совещание ЦБ с банковским сообществом, где было принято решение об ускорении запуска сервисов с использованием биометрии...

— Мы считаем, что основной принцип предоставления услуг — их доступность во всех каналах: офлайн, мобильное приложение и интернет-банкинг. При этом в части предоставления услуг с помощью биометрии выделяем три ключевых продукта: открытие счетов и вкладов, получение розничных кредитов (на данном этапе за исключением ипотеки) и денежные переводы. Именно в отношении этих



продуктов мы подготовили изменения в законодательство, которые предусматривают обязанность банков их предоставлять, в том числе с помощью удаленной биометрической идентификации.

Такая обязанность, по нашему мнению, должна быть предусмотрена для тех банков, которые уже работают с клиентами дистанционно, у которых есть мобильное приложение, интернет-банкинг и пр. Для них это будет несложно. Должны развиваться и услуги с использованием так называемой лайт-биометрии. В этом случае сбор данных проводится через дистанционные доверенные каналы и сервисы, и они могут использоваться, например, при покупке товаров или услуг по биометрии (биоэквайринг) или идентификации пользователей колл-центров.

— Когда будет введена обязанность банков предоставлять с помощью удаленной идентификации три ключевых продукта?

— Для банков с универсальной лицензией планируется ввести такую обязанность в сентябре 2020 года, а с базовой — с июля 2021 года. Проект закона уже прошел первое чтение в Госдуме. Рассчитываем, что он будет принят в ближайшие два месяца. Ко второму чтению законопроект планируется дополнить обязанностью предоставления сервисов через ЕБС для трех видов операций, а также возможностью расширения использования биометрической системы на все банковские операции и на все операции, которые осуществляются некредитными финансовыми организациями (НПФ, профучастники фондового рынка, МФО и др.).

— Базовые продукты будут доступны только для физических лиц?

— В настоящее время речь идет о продуктах для физлиц, но мы планируем внести изменения, чтобы сервис был доступен и для юридических лиц. В этом сегменте, особенно в сегменте малого и среднего бизнеса, крайне важно обеспечить доступность банковских услуг, в том числе с помощью удаленной биометрической идентификации.

ИНТЕРВЬЮ

— Банкиры неоднократно выражали мнение, что одних банковских продуктов для широкого распространения биометрии недостаточно и, чтобы граждане были готовы активно ее сдавать, нужно, чтобы данные ЕБС использовались в самых разных сервисах. Есть ли планы по расширению?

— Действительно, чем больше услуг, тем больше интереса. Мы сейчас начинаем взаимодействие с ОАО РЖД в части внедрения биометрии для упрощения и ускорения идентификации пассажиров на железнодорожном транспорте. Для тех же целей мы внимательно смотрим на возможность внедрения системы в аэропортах, в первую очередь при перевозках внутри страны.

— А как вы относитесь к тому, что банки сейчас собирают биометрию не только, а иногда не столько в ЕБС, сколько в собственные системы?

— Это происходит по понятным причинам: никто своими клиентами делиться не хочет. Но мы как регулятор выступаем за то, чтобы развивалась конкуренция, а услуги были доступными, дешевыми и качественными и предоставлялись максимальному количеству граждан и организаций.

Проблема создания банками собственных биометрических

систем существует, и в большей степени она связана с уровнем безопасности в таких системах. Было бы оптимально, если бы стандарты сбора и обработки биометрических данных собственных систем банков были на уровне стандартов ЕБС. В этом случае по согласованию с клиентом можно было бы один раз собирать биометрию и загружать ее в две системы: как для внутреннего использования в кредитной организации, так и для предоставления возможности клиенту обслуживаться в любом банке.

Мы провели исследование нескольких внутренних биометрических систем банков и должны сказать, что только часть образцов соответствует стандартам ЕБС. Помимо количественных показателей нам нужно решать вопрос качества образцов и их защищенности во внутренних системах банков.

— Что вы предпринимаете в данном направлении?

— Мы планируем уточнить требования в части сбора биометрии в собственные системы банков. Также завершаем исследование и анализ, какого качества образцы могут передаваться из собственных систем банков в ЕБС, чтобы клиентам не приходилось сдавать биометрию несколько раз. И крайне важно,

чтобы клиент четко понимал, в какую систему и для чего он сдает биометрию. К банкам, которые вводят граждан в заблуждение, будут приниматься меры.

— Сейчас данные собирают уже многие банки. Будет ли расти их количество и намерены ли вы расширять каналы сбора за пределы сектора?

— Сейчас в системе более 180 банков, это почти 10 тыс. отделений по всей стране. Еще где-то 60–70 банков на стадии подключения. Таким образом, доступность регистрации в ЕБС уже обеспечена. Но мы развиваем новые каналы, например МФЦ. Сейчас работаем с правительствами Москвы и Московской области в этом направлении, планируем провести два пилотных проекта. Ожидаем, что они стартуют в ближайшие два месяца.

Кроме того, планируем прописать законодательно возможность МФЦ использовать биометрические данные для идентификации граждан без паспорта при предоставлении услуг в таких центрах. Это позволит существенно ускорить обслуживание. Расширению перечня услуг, которые граждане смогут получать удаленно, также будет способствовать возможность использования биометрической идентификации на портале госуслуг.



Розница как источник стабильного дохода для банка

О состоянии современной банковской розницы, работе банков с Системой быстрых платежей журнал «ПЛАС» беседует с Сергеем МАЛЫШЕВЫМ, руководителем розничного и цифрового бизнеса банка ПСБ.

- Как вы оцениваете состояние российской банковской розницы в целом? Какие тренды здесь можно выделить?

- Розница всегда ведет себя более предсказуемо и для многих банков остается источником стабильного дохода при любых изменениях в финансовом секторе. Сегодня на рынке идет консолидация, системообразующие участники рынка показывают рост, конкуренция ужесточается. Крупные игроки располагают ресурсами и могут инвестировать в том числе в финтех, становясь технологическими лидерами. В то же время средние игроки часто выигрывают за счет своей гибкости, возможности быстро принимать решения и запускать продукты. Поэтому на первое место выходит партнерство с финтех-компаниями. Банки стараются внедрять технологические новации, находятся на передовой в работе с большими данными, искусственным интеллектом, привлекают специалистов, активно взаимодействуют со стартапами, развивают open API.

- Что означает сегодня оставаться конкурентоспособным банком – какие



меры для этого нужно предпринимать?

- Сейчас меняется модель прибыли, потому что так или иначе снижается маржа на традиционных операциях, трансформируется риск-менеджмент. В этих условиях выигрывают банки, которые умеют строить комиссионные безрисковые модели. Банки сокращают количество отделений, снижают Cost Income Ratio (CIR), ищут альтернативные источники прибыли. Вместе с тем есть запрос со стороны клиентов на one stop shopping – им нужно найти решение всех запросов в одном месте. Поэтому банки все чаще продают нефинансовые продукты, используя свою широкую клиентскую базу, силу бренда, репутации, уровень доверия клиентов. Они заинтересованы в партнерстве с небанков-

скими компаниями, с финтех-стартапами, поскольку так могут повысить скорость запуска продукта, обеспечить быстрый вывод сервисов на клиента. Финтех-компании, в свою очередь, заинтересованы в использовании возможностей, которые есть у банков – клиентских ресурсов, баз данных, репутации бренда. Один из примеров – коллаборации с телеком-операторами. При совмещении геоданных с историей поисковых запросов в интернете, историей покупок и финансовым поведением складывается подробный профиль клиента, учитывая который банк может предложить индивидуальные решения. Таким образом, сегодня участники рынка конкурируют за лучшую бизнес-модель и клиентский опыт, а побеждает тот, чья команда способна создавать уникальные кейсы.

- Какие изменения произошли в клиентском поведении за последнее время? Что делается для повышения уровня лояльности клиентской базы? Чем банк может удивить потенциального клиента?

- Сегодня мы все меньше говорим о собственно продуктах и больше – про

ИНТЕРВЬЮ

клиентский путь. При этом нужно четко разделять user experience (UX) – то, как клиент получает услугу, и customer experience (CX) – опыт отношений с банком. CX намного шире, его сложнее повторить, чем UX. Клиенты голосуют за customer experience рублем. Отношения с банком, его гибкость, способность выполнять нестандартные запросы и удобство обслуживания становятся важнее, чем, например, ставка по депозиту. Клиент тоже меняется, становится более грамотным и требовательным, теперь ему недостаточно, например, только депозита. Банк должен соответствовать новому уровню запросов, зная своего клиента, он может предложить нужные продукты и услуги на индивидуальных условиях. Мы даже готовы снижать стоимость, понимая, что в долгосрочной перспективе такому клиенту можно продать дополнительные услуги и сервисы. Так и создается уникальный клиентский опыт, когда клиент получает то, что нужно, в подходящий момент, через оптимальный канал взаимодействия, удобным для него способом.

Это означает в том числе новую политику коммуникации, отказ от ковровых бомбардировок. Обычно конверсия в 3% считается неплохим результатом для кампании кросс-продаж. Она убывает с каждым новым контактом с клиентом. Но даже при 7-м звонке есть шанс что-то продать. Однако если посмотреть с другой точки зрения, получается, что 97% и более клиентов негативно воспри-

нимают такую назойливость, ненавидят банк за вечные звонки. Таким образом, буквально выжигается доверие, потом, когда банк предложит действительно нужный продукт, он получит отказ только из-за обеспеченной им самим аллергии клиента на лишние предложения. Что мы делаем постоянно: настраиваем предиктивные модели для более точного попадания в потребности клиента, внедряем новые форматы взаимодействия. Задача – конверсия контакта в согласие в 70–80%. Таким образом массовая сегментация уступает место персонализации. Мы активно пользуемся таким инструментом, как Customer Journey. По сути, это план работы, взаимодействия с клиентом с момента самого первого контакта: когда, что, как и где мы ему говорим про банк, про его возможности, какие советы даем, когда температуру меряем... много разных спланированных действий наших и реакций банка на действия клиента.

- Позволит ли Система быстрых платежей повысить конкуренцию в банковском секторе?

- СБП и была задумана как инструмент монополизации рынка переводов между физлицами. До появления СБП Сбербанк научил клиентов пользоваться сервисом переводов по номеру телефона. Остальные банки тоже быстро внедрили такой сервис, но работал он только внутри, а переводы вовне осуществлялись не самым удобным и дешевым способом Card 2 Card. Сбербанк

доминировал благодаря огромной клиентской базе, а не потому, что придумал сервис первым. Пока не было альтернативных возможностей, мы рассматривали вариант партнерства со Сбербанком, однако выдвинутые условия не позволяли нам создать привлекательный для нашего клиента продукт, в том числе и по цене. В итоге мы отказались от этой идеи и сосредоточились на проекте СБП.

Мы подключились к проекту создания СБП на завершающем этапе, однако наши технические возможности позволили запустить сервис на всю клиентскую базу в числе первых четырех игроков – 28 февраля 2019 года, причем раньше, чем многие крупные игроки. С первых же дней работы сервис СБП привлек большое внимание наших клиентов, они получили инструмент, который позволяет удобно и быстро переводить деньги в другие банки. Уже сейчас по количеству потенциальных пользователей СБП как минимум сравнялся с крупнейшим банком страны, не секрет, что у многих в кошельке больше одной карты. По мере расширения функционала СБП и подключения новых участников обороты могут вырасти геометрически, а перевод денег станет практически бесшовным. Таким образом, уйдет необходимость быть клиентом конкретного банка, чтобы совершать платежи по номеру телефона. Конечно, это повлияет и на уровень конкуренции.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
БАНКОВСКИХ АССОЦИАЦИЙ
(МЕЖДУНАРОДНЫЙ
БАНКОВСКИЙ СОВЕТ)



INTERNATIONAL
COORDINATION COUNCIL
OF BANKING ASSOCIATIONS
(INTERNATIONAL
BANKING COUNCIL)

**Расширенное Заседание
Международного Банковского Совета
Партнер заседания - ООО «ЛВО»**

Сборник аналитических материалов

**«Приоритетные направления цифровой
трансформации банковского сектора»**

Азербайджан
Армения
Белоруссия
Босния и Герцеговина
Грузия
Казахстан
Кыргызстан
Молдова
Польша
Россия
Сербия
Узбекистан
Украина
Черногория

**г. Минск
22 октября 2019 г.**

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ АЗЕРБАЙДЖАНА

1 раздел

Приоритетные направления цифровой трансформации банковского сектора

В Азербайджане в настоящее время проводится работа по разработке и реализации стратегий по повышению темпов экономического развития, обеспечению макроэкономической стабильности, а также дальнейшему совершенствованию финансовых услуг.

Одна из этих целей заключается в развитии цифровизации на уровне страны в целом, в том числе в банковском секторе. Применение цифровых технологий к финансовым услугам, в особенности к платежным услугам, позволяет субъектам рынка не только осуществлять свои платежи комфортно, безопасно и при низких затратах, но и создает условия для более широкого вовлечения в банковский сектор осуществляемых расчетов и ограничения неформальной экономики, расширения возможностей финансового посредничества банков, а также повышения финансовой инклюзивности в стране.

Для осуществления процесса цифровизации банковского сектора в более системной форме данные цели были включены в стратегические дорожные карты и на их основе была сформирована государственная программа. Одним из важнейших документов государственного значения в этом направлении является «Государственная программа по расширению цифровых платежей в Азербайджанской Республике в 2018-2020 гг.» (далее - Государственная программа).

Для обеспечения всестороннего подхода Государственная программа разработана

таким образом, чтобы обеспечить создание институциональной среды для цифровых платежей, развитие банковского сектора, в котором создается система, создание цифровой экосистемы в целом, а также поощрение и продвижение цифровых платежей.

Основными приоритетными направлениями цифровизации в Азербайджане являются развитие цифрового предпринимательства и электронной торговли, совершенствование правовой базы платежных услуг, внедрение передовых цифровых платежных технологий, развитие цифрового банкинга, широкое применение смарт-платежных средств, повышение эффективности и безопасности существующих услуг электронных платежей, увеличение финансовой инклюзивности в регионах и отдаленных зонах, а также продвижение цифровых платежей.

Проделанная работа

В соответствии с указаниями, полученными от руководства страны, соответствующие государственные органы совместно с банковским сектором последовательно реализуют различные проекты и осуществляют стратегические инициативы по развитию электронных платежных систем и увеличению объемов безналичных платежей.

Реализованные проекты

В результате проведенной работы Центральным банком Азербайджана в стране была создана «Национальная платежная система» (НПС). Основными компонентами этой системы являются Система межбанковских расчетов в режиме

реального времени по крупным и срочным платежам (AZIPS), Расчетно-клиринговая система по мелким платежам (XONKS), позволяющая осуществлять мелкие и регулярно повторяющиеся платежи с электронными носителями, введенная в эксплуатацию с начала 2000 года. Выделяющаяся в регионе по своим инфраструктурным возможностям НПС позволяет осуществлять платежи между экономическими субъектами в считанные секунды и в безопасной форме.

В последнее время в этом направлении реализовано также множество других проектов. Среди них можно указать проект MasterPass, услугу Visa Token, оплату по QR-коду через Virbank, внедрение сервиса Open API в тестовом режиме, проект My.gov. Центральный банк также запустил проекты по созданию системы цифровой идентификации на основе блокчейна и «Систему мгновенных платежей», которая будет работать в режиме 24/7/365.

Изменения в правовой плоскости

Взглянув на соответствующие реформы, проводимые в правовой плоскости в качестве одного из приоритетных направлений в цифровизации, мы увидим, что эти шаги сфокусированы в основном на ускорении процесса цифровизации и создании для него легальной плоскости. Так, в 2018 году изменения в «Положение об эмиссии и использовании платежных карт» открыли новые возможности для расширения внедрения инноваций. Кроме того, в июне этого года

Палата по надзору за финансовыми рынками утвердила «Правила открытия, ведения и закрытия банковских счетов» и установила процедуру открытия банковских счетов на расстоянии, что сыграет важную роль в успешной реализации цифровой трансформации. Уже созданы возможности для открытия удаленных банковских счетов физическими и юридическими лицами, являющимися резидентами и нерезидентами страны.

В предстоящий период правительству будет представлен законопроект «О платежных услугах и платежных системах», подготовленный при поддержке Всемирного банка с целью формирования новых регуляторных и контрольных рамок в платежной экосистеме, расширения внедрения инноваций в электронных платежах, а также укрепления взаимодействия между финтехом и банками. Новый законопроект позволит сформировать правовую базу по эмиссии и использованию электронных денег, лицензировать деятельность платежных учреждений и организаций, занимающихся электронными деньгами, и еще больше укрепить права потребителей электронных платежей.

Ассоциация банков Азербайджана и цифровизация

Ассоциация банков Азербайджана (АВА), как и в других направлениях, также оказывает поддержку в реализации Государственной программы по цифровизации и стратегических дорожных карт, проводя работу по пропаганде и изучению опыта других стран в этом направлении.

Так, в мае этого года при организации АВА и поддержке соответствующих государственных структур впервые в стране состоялся Fintex Summit - Саммит по финансам и технологиям (<https://www.gbmevents.az/en/event/>

fintex-summit-finance-and-technology-summit) и при нем - Неделя цифровых и финансовых технологий. В рамках Недели между АВА, Палатой по надзору за финансовыми рынками и Министерством транспорта, связи и высоких технологий был подписан трехсторонний меморандум о взаимопонимании, в котором были освещены вопросы поощрения цифровизации в стране, организованы Дни открытых дверей для стартапов в банках, встречи руководителей банковского сектора и государственных структур с топ-менеджерами международных компаний, проведены тренинги для предпринимателей, сотрудников банков и студентов. Основной целью проведения этих мероприятий было создание новых возможностей для цифровизации банковского сектора, укрепление взаимодействия между финтехом и банками и повышение их роли в финансовой системе.

Кроме того, в сентябре текущего года экспертная группа АВА «Платежные системы и альтернативные каналы обслуживания» совершила поездку в Турцию, где была изучена практика турецких банков как в сфере платежных систем, так и в цифровизации.

Цифровизация в цифрах

Взглянув на статистические показатели, можно видеть положительные эффекты шагов, предпринятых в этом направлении. Так, если посмотреть на рынок платежных карт, по состоянию на 1 августа текущего года в стране было эмитировано 7,13 млн. единиц платежных карт. По сравнению с аналогичным периодом 2018 года общее количество платежных карт возросло на 15,5% («1 млн. долл. единиц).

Общий объем операций с платежными картами за первые семь месяцев 2019 года

составил 12,4 млрд, манатов. По сравнению с аналогичным периодом 2018 года этот показатель увеличился более чем на 25% (2,5 млрд, манатов). За первые семь месяцев 2019 года объем безналичных платежей по пластиковым картам внутри страны составил 2,3 млрд, манатов, что в годовом сравнении на 60% больше. Если внутри страны в январе-июле 2018 года в безналичной форме осуществлялось 15,9% операций по карточкам, то уже в соответствующем периоде 2019 года этот показатель вырос до 20,1%, то есть наблюдался рост данного показателя на 4,2%.

К 1 августа текущего года в стране установлено 63782 POS-терминала и 2582 банкомата.

В настоящее время действующие в стране 27 банков предоставляют услуги интернет-банкинга, а 25 банков - услуги мобильного банкинга.

Предстоящие шаги

В будущем работа по цифровизации будет продолжена по приоритетным направлениям. С целью расширения применения инновационных платежных решений на рынке платежных карт в сфере правовых изменений разработан проект изменений в «Положение об эмиссии и использовании платежных карт». Проект этих изменений позволит использовать инновационные решения на рынке платежных карт, в том числе методы биометрической идентификации, бесконтактные платежи через инфраструктуру банкоматов.

Наряду с завершением проектов, начатых в рамках ускорения цифровой трансформации, будет осуществлена деятельность по оптимизации кассовых операций в банках, переходу операций, проводимых на бумажных носителях, в цифровую среду, усовершенствованию процедуры отчет-

ности в сфере платежных систем, адаптации операций по переводу денег к имеющимся требованиям.

В качестве продолжения проектов по цифровизации приоритетным направлением также считается усовершенствование знаний и навыков банковских специалистов. С этой целью в рамках тесного сотрудничества с такими международными платежными системами, как Visa и MasterCard, Международной финансовой корпорацией и другими международными организациями, регулярно проводятся тренинги и семинары.

С целью продолжения обмена опытом по безналичным платежам и цифровизации планируется проведение международных мероприятий (<https://www.gbmevents.az/az/event/dorduncu-beynelxalq-bankcilic-forumu>).

Касательно применения новых технологий и способов оплаты необходимо отметить, что в следующем году будет запущена «Система мгновенных платежей», которая будет действовать в режиме 24/7/365. Кроме того, следует отметить создание единого центра идентификации на основе технологии блокчейн.

Резюме

В Азербайджане все еще продолжается работа по цифровизации. Несмотря на то, что многие проекты находятся в процессе реализации, в показателях ощущается положительный эффект этих шагов. Всесторонняя работа по усовершенствованию правовой базы, созданию институциональной среды, а также формированию цифровой экосистемы в финансовом секторе позволяет нам говорить о том, что цифровизация в экономике страны будет еще больше ускоряться, а доля безналичных платежей будет набирать вес.

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора Азербайджана

млн. манатов

Наименование показателя	01.06.19	01.08.19
Количество действующих кредитных организаций (КО), ед.	30	30
Количество КО с иностранным участием, ед.	15	15
- в т.ч. с иностранным капиталом 50-100%, ед.	8	8
Количество филиалов действующих КО, ед.	512	514
Собственные средства (капитал) КО	4492,8	4583
Активы КО - всего	29654,4	30090
- ссудная задолженность - всего	13198,0	13681,4
- в т.ч. просроченная	1494,3	1487,4
- кредиты, предоставленные физическим лицам*	5658,5	5938,3
- кредиты нефинансовым организациям**	7539,5	7743,1
Пассивы КО - всего	25161,6	25507,0
- депозиты физических лиц	8527,6	8471,6
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	929,8	1184,9
Финансовый результат банковского сектора	325,8	406,2
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	50	50
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	8,75%	8%***
Справочно:		
Валовый внутренний продукт	30608,7	44473,1
Курс национальной валюты к доллару США	1,70	1,70

* Потребительские кредиты физическим лицам.

** В том числе лицам, занимающимся предпринимательской деятельностью. *** На 13.09.2019.

СОЮЗ БАНКОВ АРМЕНИИ

1 раздел

Приоритетные направления цифровой трансформации банковского сектора

Цифровизация банковского сектора сегодня - это не модный тренд, а необходимое условие существования на рынке. Переход человеческого сознания на digital (диджитал) может занять десятилетия, и банки уже сейчас должны задуматься о трансформации культуры в организации в целом и о создании доверительной среды, которая позволит создать баланс между адекватным контролем безопасности и приемлемым риском применения новейших технологий.

Для банковской сферы цифровизация - ключевой драйвер роста. Развитие мобильного и интернет-банкинга и автоматизация принятия решений позволяют привлекать больше клиентов и экономить.

В 2018 году в банковской системе Армении наметился тренд совершенствования онлайн банковских услуг и развития цифрового банкинга. В частности, в начале года некоторые системообразующие банки внедрили автоматизированную скоринговую систему кредитования для физических лиц, а чуть позже - уже для МСБ (малого и среднего бизнеса), фактически предоставив этим компаниям возможность онлайн-кредитования. Далее впервые в нашей стране была внедрена услуга, позволяющая осуществлять бесконтактные платежи по покупкам через смартфоны и инициирована услуга дистанционного открытия счета. Также банки начали расширять возможности своих мобильных приложений, руководствуясь слоганом mobile

first («мобайл фэст»). Комбанки на рынке онлайн-услуг активно продвигают свой мобайл-банкинг, предоставляя новые возможности сервиса онлайн-кредитования и заключения договоров ОСАГО (обязательное страхование автогражданской ответственности). Вставшие в числе первых на путь диджитализации своего бизнеса повышают производительность, параллельно снижая расходы.

На этом чрезвычайно трудном, но интереснейшем пути постоянно растет значение навыков кадрового потенциала. Эта проблема у нас стоит достаточно остро и занимает приоритетную позицию. Понятно, что цифровизация принесет пользу населению, бизнесу и стране в целом только в том случае, если в банках будут готовиться соответствующие кадры и команды, будет постоянно происходить рост компетенций и новых навыков. И это должны быть именно молодые кадры, которые лучше понимают целевую группу потребителей, так как сами являются ее представителями. Они должны быть активны, быстры, достаточно самостоятельны, открыты для инноваций (на английском это звучит как open-minded - «оупен майндид»). Кроме того, целесообразно, чтобы один из заместителей председателя правления комбанка был ответственен за цифровизацию, то есть и в топ-менеджменте должны быть проведены структурные изменения.

При этом следует иметь в виду, что пока не все категории потребителей с вооду-

шевлением принимают новые решения - им требуется время для того, чтобы научиться пользоваться новыми технологиями. По этой причине пока еще большую долю продаж генерируют офлайн-каналы, так что параллельно с онлайн-услугами нельзя упускать из внимания и традиционные банковские сервисы. Здесь главным приоритетом для банков остается задача просвещения общества, повышения технологической и финансовой грамотности клиентов. Потребителю необходимо продемонстрировать преимущества цифрового банкинга, который исключает очереди, экономит время и расходы на поездки, операции производятся с многочисленными льготами, преференциями, даже бесплатно. Конечно, очень важно прислушиваться к потребностям рынка, но в некоторых случаях нужно самому диктовать пути развития - так сказать, формировать спрос на свои продукты, показывать их преимущества и удобства. Как в свое время сказал Генри Форд: «Если бы я спрашивал людей, что им нужно, они бы отвечали - более быстрые лошади - но никто даже не представлял бы, что ему нужен автомобиль».

В контексте мирового развития банки теряют свой классический вид, трансформируясь в экосистемы с альтернативными сервисами и возможностями. Интернет изменил логику деятельности всех сфер: сегодня супермаркеты, такси-службы, закупки, образование и т.д. работают не так, как раньше. Компании больше

не предоставляют только одну специализированную услугу, рамки раздвигаются, создаются кластеры сервисов, которые удовлетворяют все желания клиента и даже, предвидя их возможные желания, формируют новый спрос.

И банковская сфера не исключение. Филиалы комбанков меняют свой формат, становясь своеобразными выставочными салонами - шоу-румами (show room), которые будут не столько обслуживать, сколько содействовать миграции клиента из офлайн-среды в онлайн. В формировании прибыли банков все большую роль будет играть предоставление смежных услуг, а не образующийся от разницы процентов при привлечении и размещении заемных средств процент традиционного банкинга.

В обозримом будущем конкурентное преимущество будет за мобайл-платформами и, следовательно, надо развивать именно их. В связи с развитием технологий мобильного Интернета и смартфонов сегодня ключевым каналом стало мобильное приложение, пользователи которого ежедневно по несколько раз заходят в него для проверки остатка на карте, просмотра операций, совершения переводов и оплаты услуг, а также для получения или погашения кредита, размещения депозита или покупки страховки. Банковское мобильное приложение уже является частью повседневной жизни, и банкам необходимо заинтересовать клиентов дополнительными возможностями - интересной информацией, лайфхаками (полезные бытовые советы), сведениями о том, где лучше расплачиваться картой банка для получения дополнительной выгоды, и другими. Очевидно, что в ближайшие годы мобильный банк будет основ-

ным элементом бизнес-модели любого банка, работающего с массовым сегментом. И ключевая задача банка - сделать такое мобильное приложение для клиентов, чтобы оно было одновременно простым, удобным для ежедневного использования, а с другой стороны - функциональным.

При этом меняется не только сам банк, но и то, чему он придает значение. К примеру, если раньше в VIP-зоне банка могли обслуживаться только лица, которые имели сбережения или оборот определенной величины, то сегодня некоторые армянские банки присваивают VIP-статус, скажем, тем, кто имеет в социальных сетях более 20 тысяч последователей. Это яркий пример трансформации сознания и системы ценностей.

Следующий вызов связан уже непосредственно с высокими темпами цифровизации, перемещением клиентской активности в онлайн и высоким уровнем развития дистанционных сервисов. В связи с этим необходимо научиться конвертировать огромный трафик контактов с клиентами в цифровых каналах в увеличение объемов продаж и развитие бизнеса. Как уже было отмечено, «лицом» цифрового банка, конечно, являются дистанционные цифровые сервисы - интернет-банки, мобильные банки, личные кабинеты, сайты и другие специализированные сервисы для частных и корпоративных клиентов. На данные каналы порой приходится более 90% контактов с клиентами, которые происходят 24 часа в сутки и 7 дней в неделю. Следовательно, значительную часть инвестиций банкам следует направлять на улучшение клиентского опыта в цифровых каналах, внедрение новых сервисов и функций, упрощение интерфейсов, повышение

надежности, безопасности, доступности и скорости работы онлайн-сервисов.

Ну и, конечно, кибербезопасность - важнейший приоритет на пути перехода к цифре. Информационные системы банков становятся все более взаимосвязанными с ИТ-инфраструктурами партнеров, а значит, их потенциальная уязвимость растет. Создавая вокруг себя экосистемы, банки должны повышать устойчивость киберпространства таким образом, чтобы защищать не только себя, но и созданные ими экосистемы. Это пока один из наиболее недооцененных приоритетов при глобальной тенденции к open banking, и с этой проблемой банки могут столкнуться уже в ближайшем будущем. Вот почему банкам необходимо переосмыслить свой подход к безопасности, ведь высокий уровень кибербезопасности внутри банков может нивелироваться из-за системных уязвимостей в инфраструктурах их партнеров.

Эксперты отмечают, что киберпреступники используют для получения доступа к банковским реквизитам и кражи денег созданные ими поддельные веб-страницы банков, интернет-магазинов и платежных систем, спам и фишинг, а также так называемых клавиатурных шпионов. Их основной целью является загрузка на домашние и корпоративные компьютеры банковских троянских программ. Они отправляют информацию о банковских картах или платежных реквизитах злоумышленникам. И с этой точки зрения на первый план опять же выходит необходимость постоянного повышения финансовой грамотности и осведомленности населения при работе со своими компьютерами. Тем более, что квалификация злоумышленников растет быстрее, чем

новые решения и инструменты в сфере информационной безопасности...

В своем выступлении я попробовал рассмотреть ключевые вызовы и приоритеты, стоящие перед классическим банком в эпоху цифровизации, актуальное положение дел, а также основные элементы

ИТ-ландшафта, превращающие банк в цифровой. За скобками, между тем, осталось

множество важных элементов, обеспечивающих работу финансовых сервисов, которые для потребителей могут выглядеть как простая кнопка в мобильном приложении.

Что касается банковских систем стран СНГ и ЕАЭС, то нужна общая для всех этих стран цифровая повестка, необходимо создать интегрированную цифровую инфраструктуру, обеспечить техно-

логическую совместимость действий. Проекты такой концепции и плана мероприятий по ее реализации уже готовы и в настоящее время проходят этап обсуждений. Что же касается интеграционного союза (ЕАЭС), то скоординированность действий в этом направлении еще более актуализируется на фоне предстоящего формирования общего финансового рынка союза.

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора армении

Наименование показателя	Ед. изм.	01.07.19	01.10.19
Количество действующих банков	ед.	17	17
Количество банков с иностранным участием	ед.	17	17
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	7	7
Количество филиалов действующих банков	ед.	547	550
Собственные средства (капитал) банков	млн. АМД	788 887,5	792 831,9
Активы банков - всего	млн. АМД	5 256 474,8	5 393 143,1
- ссудная задолженность - всего	млн. АМД	3 378 769,9	3 469 996,7
- в т.ч. просроченная	млн. АМД	220 082,3	290 507,5
- кредиты, предоставленные физическим лицам	млн. АМД	1 235 512,9	1 330 647,4
- кредиты нефинансовым организациям	млн. АМД	2 089 743,2	2 123 179,1
Пассивы банков - всего	млн. АМД	5 256 474,8	5 393 143,1
- депозиты физических лиц	млн. АМД	3 013 499,4	3 131 025,9
Привлеченные банками ресурсы на межбанковском рынке	млн. АМД	44 441,8	48 886,0
Финансовый результат банковского сектора	млн. АМД	38 440,1	60 788,1
Минимальный размер капитала для действующих банков	млн. АМД	30 000,0	30 000,0
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	%	5,5	5,5
Справочно:			
Валовый внутренний продукт	млн. АМД	1 481 771,9	1 721 329,7
Курс национальной валюты к доллару США		477	476

АССОЦИАЦИЯ БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ

1 раздел

Приоритетные направления цифровой трансформации банковского сектора

Цели, задачи и основные направления развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016-2020 годы предусмотрены соответствующей Стратегией, одобренной Национальным банком Республики Беларусь.

1. Создание и внедрение Межбанковской системы идентификации.

В Республике Беларусь с 1 октября 2016 г. начала функционировать Межбанковская система идентификации (далее - МСИ), которая позволяет клиентам банков, единожды пройдя процедуру идентификации при личном присутствии в одном из банков, получать обслуживание с помощью цифровых каналов в других банках Беларуси в удобное время. Основополагающую роль в создании МСИ сыграл подписанный в декабре 2015 г. Указ Президента Республики Беларусь № 478 «О развитии цифровых банковских технологий».

В МСИ зарегистрировались и воспользовались данным сервисом для получения банковских услуг около 250 тыс. физических лиц.

В МСИ содержится необходимая для идентификации информация о более чем 7,5 млн. физических лиц, 115 тыс. юридических лиц и 140 тыс. индивидуальных предпринимателей. МСИ формируется за счет сведений, получаемых от 26 финансовых организаций Республики Беларусь, в числе которых 24 банка, 1 небанковская кредитно-финансовая организация и ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Возможность воспользоваться услугами с использованием МСИ

предоставляет 21 банк, а также Национальный банк Республики Беларусь для получения информации из Кредитного регистра.

В апреле 2019 г. был подписан Указ Президента Республики Беларусь № 148 «О цифровых банковских технологиях», который существенно расширяет функционал системы идентификации. Этот Указ определяет, что доступ к информации о клиентах, хранящейся в МСИ, кроме банков получают также страховые организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг, лизинговые и микрофинансовые организации, форекс-компании и др. Будет предусмотрена возможность получения доступа к МСИ государственными органами. Предусматривается также возможность при проведении идентификации и аутентификации клиентов использовать их биометрические данные (фото и видеоизображение клиента, голос). При этом для названных организаций появится возможность совершать сделки при осуществлении банковских, финансовых операций и иной деятельности в электронном виде с применением программно-аппаратных средств и технологий без использования электронной цифровой подписи.

Кроме того станет возможным совершение сделок при осуществлении банковских и финансовых операций и иной деятельности посредством смарт-контрактов.

2. Создание единого центра реагирования на инциденты информационной безопасности в финансовой сфере.

Для развития комплексной системы защиты к уже извест-

ным и успешно себя зарекомендовавшим организационным, техническим и правовым методам добавлено новое решение, основанное на информационном взаимодействии всех заинтересованных сторон, в том числе на международном уровне.

В частности, Национальным банком Республики Беларусь в августе 2018 г. создан Центр мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере (FinCERTby). В рамках этого проекта будут организованы оперативное информационное взаимодействие между банками, небанковскими кредитно-финансовыми организациями, правоохранительными и иными государственными органами и организациями, анализ данных о компьютерных угрозах, мошенничестве с использованием электронных платежных инструментов и средств платежа и реагирование на них. Реализация проекта будет способствовать снижению ущерба от преступлений в кредитно-финансовой сфере, позволит принимать превентивные меры, направленные на противодействие угрозам информационной безопасности в нашей стране.

Уже заключены официальные соглашения о взаимодействии в данной области с Центральным банком Российской Федерации и Национальным банком Республики Казахстан.

3. Внедрение API.

Интерфейсы прикладного программирования (API) - это набор бизнес-моделей, которые позволяют с помощью каналов безопасного доступа к прикладным функциям или

данным привлекать новых клиентов, расширять портфель продуктов, формировать вокруг предприятий партнерскую экосистему.

Стратегией развития цифрового банкинга на 2016-2020 годы определены три направления по разработке открытых API - информационные, платежные и статистические API. В настоящее время ведется активная работа по разработке стандартов открытых банковских API для их внедрения в финансовую сферу. Также необходимо отметить, что Национальным банком Республики Беларусь во взаимодействии с банковским и бизнес-сообществом уже разработаны глоссарии и классификаторы, содержащие стандартизованную терминологию по банковским платежным карточкам, кредитам и депозитам. В настоящее время из 25 банков, действующих на территории Республики Беларусь, внешние API в том или ином виде предоставляют 9.

4. Развитие безналичных расчетов в Республики Беларусь.

Индикативным показателем эффективности функционирования системы безналичных расчетов по розничным платежам является доля безналичного денежного оборота в розничном товарообороте.

По прогнозам, к 1 января 2021 г. данный показатель должен был составить 40%. Сегодня этот показатель уже составил более 45%.

В Республике Беларусь осуществляется развитие бесконтактных технологий и постепенный переход на карточки с микропроцессором стандарта ЕМУ. На 1 сентября 2019 г. доля бесконтактных карточек составляла 55,5% в общей эмиссии карточек, карточек с наличием чипа стандарта ЕМУ - 71%. При этом осуществление операций при использовании чиповых карточек возможно в 98,5% пла-

тежных терминалов, установленных в Республике Беларусь, при использовании бесконтактных карточек - в 67,8% платежных терминалов.

В 2018 году банковским сообществом, ЗАО «Платежная система БЕЛКАРТ» совместно с АО «НСПК» начата работа по реализации проекта по межсистемной интеграции платежной системы БЕЛКАРТ с платежной системой МИР. Одновременно проводятся работы по обеспечению перевода эмиссии карточек БЕЛКАРТ на карточки стандарта ЕМУ, используя спецификации и приложения, разработанные АО «НСПК».

Полтора года назад в Республике Беларусь реализован сервис мобильных платежей Samsung Pay. Беларусь стала пятой страной в Европе, граждане которой получили возможность оценить преимущества данного сервиса. В настоящее время 8 из 23 банков - эмитентов карточек предлагают своим клиентам сервис мобильных платежей Samsung Pay.

В рамках развития цифровых банковских технологий, а также для повышения качества обслуживания плательщиков в ОАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «ЕРИП» разработан сервис (e-POS), позволяющий использовать QR-код при осуществлении оплаты в пользу производителей услуг, подключенных к АИС «Расчет». При использовании данного сервиса плательщику не нужно узнавать уникальный номер услуги или искать нужную услугу в дереве ЕРИП. Для совершения платежа достаточно отсканировать QR-код с помощью камеры смартфона.

Продолжается постепенное развитие дистанционного банковского обслуживания. К настоящему времени для физических лиц удаленно доступно 73% банковских продуктов и услуг, а для юридических лиц - 70%.

5. Развитие платежных агрегаторов.

В 2018 г. разработан и согласован с заинтересованными государственными органами и организациями проект Закона Республики Беларусь «О платежных системах и платежных услугах в Республике Беларусь» (далее - проект Закона), принятие которого позволит сделать еще один значимый шаг для построения цифровой экономики, формирования правового поля и прозрачных условий деятельности по оказанию платежных услуг.

Проект Закона призван обеспечить высокую конкурентоспособность национального платежного рынка, сформировать благоприятный инвестиционный климат, в том числе посредством развития инновационных технологий и создания основ для экспорта платежных услуг при наличии действенного контроля за осуществлением платежей, оптимизировать издержки и максимальную доступность платежных услуг и платежных инструментов, гарантировать неукоснительное соблюдение прав и законных интересов пользователей платежных услуг.

Одна из наиболее ожидаемых новаций, вводимых проектом Закона, - возможность принимать платежи в пользу третьих лиц организациями, которые не относятся к банковскому сектору. При этом к таким организациям будут предъявляться определенные требования, чтобы обеспечить защиту интересов тех, кто будет пользоваться этими услугами. При разработке проекта Закона учитывался опыт европейских стран.

Цель Закона - привлечь на платежный рынок большее количество субъектов, сделать платежные услуги более удобными, предоставить возможность их осуществления более быстрыми и дешевыми способами.

6. Создание системы мгновенных платежей.

В целях развития и совершенствования платежной системы Республики Беларусь с учетом мировых тенденций в 2018 г. Национальным банком Республики совместно с банковским сообществом проведена работа по созданию системы мгновенных платежей (далее - СМП), позволяющей участникам платежного рынка осуществлять платежи круглосуточно без выходных и праздничных дней в режиме, максимально приближенном к реальному времени.

С 1 января 2019 г. система находилась в опытной эксплуатации, участие в ней принимали 10 банков.

Запуск системы мгновенных платежей в промышленную эксплуатацию состоялся 1 августа 2019 г. В системе обеспечен прием всех видов платежей, в том числе налоговых и таможенных. Пользователями системы могут быть как юридические лица, так и физические, условия участия которых определяются в договоре, заключенном банком - участником СМП с плательщиком.

Особенности системы мгновенных платежей:

- получение денежных средств получателем в течение минуты;
- работа в режиме 24/7/365;
- безотзывность платежа.

7. Технологии распределенного реестра.

Республика Беларусь стала одной из первых стран, в которых начато практическое применение технологии блокчейн в работе банков. На ее основе уже реализованы прикладные задачи по ведению реестров банковских гарантий и операций с ценными бумагами на базе ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа».

На данный момент с использованием технологии блокчейн решается задача республиканского масштаба в части пере-

вода из документарного обмена в цифровой формат процесса совершения исполнительных надписей нотариусами. К 2020 году к этому процессу подключатся органы принудительного исполнения. Банковская система Республики Беларусь одной из первых в мире применит полностью оцифрованный процесс от онлайн-кредитования до совершения исполнительной надписи и его принудительного исполнения.

8. Большие данные, искусственный интеллект и машинное обучение.

Интенсивное увеличение объема обрабатываемой банковскими организациями информации вследствие масштабного внедрения инновационных технологий требует нового уровня организации внутренних бизнес-процессов, в том числе с использованием технологий обработки больших данных, искусственного интеллекта и машинного обучения. В целях осуществления надзора за платежной системой Национальным банком Республики Беларусь планируется разработать автоматизированную систему, которая будет обрабатывать большие данные, характеризующие качество функционирования элементов платежного рынка страны, иные его качественные и количественные характеристики. Указанная обработка больших данных будет основана на контекстном анализе информации с применением алгоритмов машинного обучения и нейронных сетей в режиме реального времени.

Важным элементом аналитической обработки информации является обращение к первичным данным банковской системы. Первые шаги в данном направлении были сделаны в 2017 году при создании автоматизированной информационной системы «Представление банковской

информации» (далее - АИС ПБИ), которая не только реализовала процедуру сбора информации от банков в едином формате, но и централизовала ее представление органам государственного управления. В рамках следующего этапа развития предусматривается обеспечить доступ государственных органов в соответствии с их полномочиями к имеющейся в АИС ПБИ информации для самостоятельного поиска и выборки необходимых данных посредством веб-портала, что снимет нагрузку с участников информационного обмена по формированию и обработке запросов и ответов.

Дальнейшее расширение функционала системы предполагает сбор в режиме реального времени информации из операционных дней банков по платежам и другим транзакциям для последующего формирования отчетности, анализа и определения финансово-экономических и других показателей.

Для решения поставленных задач Национальным банком Республики Беларусь заключено Соглашение о сотрудничестве с Научно-технологической ассоциацией «Конфедерация цифрового бизнеса», членом которой является Ассоциация белорусских банков.

По сути, сформированы уникальные саморегулирующиеся экспертные площадки по всем актуальным на данный момент направлениям цифровой трансформации банковского сектора: развитие открытых API;

- развитие технологии распределенного реестра;
- удаленная идентификация;
- развитие платежного и расчетного пространства;
- искусственный интеллект, машинное обучение и большие данные;
- кибербезопасность.

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора Республики Беларусь

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.09.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	24	24
Количество КО с иностранным участием	ед.	19	19
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	4	4
Количество филиалов действующих КО	ед.	27	27
Собственные средства (капитал) КО	млн. руб.	10 790	11 155
Активы КО - всего	млн. руб.	73 812	75 245
- ссудная задолженность - всего	млн. руб.	49 217	50 780
- в т.ч. просроченная	млн. руб.	114	210
- кредиты, предоставленные физическим лицам	млн. руб.	12 371	13 072
- кредиты нефинансовым организациям	млн. руб.	46 913	48 474
Пассивы КО - всего	млн. руб.	73 812	75 245
Депозиты физических лиц	млн. руб.	23 988	24 569
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	млн. руб.	1 528	1 348
Финансовый результат банковского сектора	млн. руб.	404	761
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	млн. руб.	55,07	57,47
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	%	10,5	9,5
Справочно:			
Валовый внутренний продукт в I полугодии 2019 г.	млрд. руб.	60,31	
Курс национальной валюты к доллару США		2,0953	2,098

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ БОСНИИ И ГЕРЦЕГОВИНЫ

Макроэкономические показатели

	2018	2019e	2020f
Real GDP (% yoy)	3.1	2.7	2.5
Industrial output (% yoy)	1.6	1.0	2.5
Consumer prices (avg,% yoy)	1.4	1.3	1.1
Gross wages (BAM, % yoy)	3.2	2.0	2.9
Unemployment rate [%]	18.4	16.0	15.0
Fiscal balance (% of GDP)	0.5	1.0	1.0
Public debt [% of GDP]	33.8	32.8	31.5
Current account (% of GDP)	-4.2	-4.4	-4.5
FX reserves (EUR bn)	6.0	6.3	6.4
EUR/BAM (avg)	1.96	1.96	1.96
EUR/USD (avg)	1.18	1.14	1.15

Source: Thomson Reuters, RBI/Raiffeisen RESEARCH

Банковский сектор Боснии и Герцеговины на 30.06.2019

На конец июня 2019 г. чистая прибыль банков Боснии и Герцеговины составила 232,7 млн. KM (118,9 млн. евро).

Общий объем активов на 30 июня 2019 г. составил 32 млрд. KM (16,36 млрд. евро) и возрос на 3,2% по сравнению с 2018 г.

Рост кредитования за этот же период был на 3,8% выше по сравнению с 2018 г., общий объем кредитов достиг уровня 20,2 млрд. KM (10,32 млрд. евро). Кредиты юридическим лицам (10,2 млрд. KM = 5,21 млрд. евро) возросли на 4,4%, кредиты физическим лицам (9,2 млрд.

KM = 4,7 млрд. евро) - на 4,6%.

Депозиты выросли на 3,5% по сравнению с 2018 г. и достигли уровня 22,5 млрд. KM (11,5 млрд. евро).

Депозиты юридических лиц увеличились на 2%, депозиты физических лиц - на 4,6%.

Динамика показателей развития банковского сектора Боснии и Герцеговины

Description	2018 In million KM	30.06.2019 In million KM	2019 vs 2018
Balance sheet			
Total assets	30.957,6	31.961,3	Growth 3,2% ↑
	21.749,8	22.510,0	Growth 3,5% ↑
- Deposits to legal entities	9.603,4	9.800,1	Growth 2% ↑
Private companies	3.723,1	3.587,7	Growth 3,6% ↑
Public companies	1.482,4	1.499,2	Growth 1% ↑
Nonbanking institutions	1.147,5	1.157,9	Growth 0,9% ↑
Nonprofit institutions	398,8	437,2	Growth 9,5% ↑
Government	2.799,7	3.073,3	Growth 9,7% ↑
Other depositors	51,8	44,9	Decrease -13% ↓
- Deposits to individuals	12.146,5	12.709,9	Growth 4,6% ↑
Total loans	19.485,8	20.223,3	Growth 3,8% ↑
- Loans to legal entities	10.244,5	10.561,4	Growth 3,1% ↑
Private companies	8.623,0	8.973,9	Growth 4,1% ↑
Public companies	421,3	417,6	Decrease -0,9% ↓
Nonbanking institutions	125,7	143,3	Growth 14,1% ↑
Nonprofit institutions	20,3	22,7	Growth 11,7% ↑
Government	1.041,8	1.002,5	Decrease -3,8% ↓
Other loans	12,5	1/4	Decrease -8,7% ↓
- Loans to individuals	9.241,3	9.661,9	Growth 4,6% ↑
Net profit	337,9	232,7	

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ ГРУЗИИ

1 раздел

Банковская система Грузии

Конкурентный банковский рынок обеспечивает свободное передвижение по рынку, так как рыночные доли более-менее равномерно распределены, а процентные ставки для потребителей сохраняют тенденцию к снижению. Данные условия на банковском рынке Грузии полноценно не присутствуют. Несмотря на внушительный институциональный прогресс банковской системы и снижающийся тренд процентных ставок по депозитам и кредитам грузинский банковский сектор остается менее привлекательным по сравнению с европейскими странами.

В Грузии минимальный уровень уставного капитала определен в размере 50 млн. лари. Несмотря на ужесточение кредитования физических лиц и ожидаемое замедление роста банковской системы к концу августа 2019 года система демонстрирует существенный рост активов - в размере 13,2% к концу 2018 года. Из 15 банков 7 показывают рост активов более 10%

годовых, 5 банков - улучшенные показатели по сравнению со средними по системе данными.

По объему активов первые два банка по-прежнему продолжают увеличивать долю активов в общем банковском секторе. Общая доля АО «Банк Грузии» и АО «ТБС Банк» достигла 73,76%. Рост доли двух банков наблюдается в течение последних нескольких лет. Готовность системы к появлению третьего системообразующего банка без ущерба для банков второго уровня остается под вопросом. Из 15 банков, действующих в Грузии на конец августа 2019 г., ТБС Банк владеет 38,90% активов, Банк Грузии - 34,86%, Либерти Банк - 4,53%, VTB Bank Грузия - 3,76% и ПрокредитБанк - 3,48%.

То, что 73,76% и 85,53% активов системы сконцентрированы в 2 из 5 банков соответственно, создает потенциальные угрозы не только для небольших банковских учреждений, но также для регулятора банковского

рынка. Законодательные ограничения по финансированию физических лиц, введенные в начале года, имели целью сократить зависимость граждан от финансового бремени, что и воплощается в жизнь.

Кредитный портфель в 2019 году вырос на 11,29% и по отношению к активам составил 65,90% (01.09.2019) в сравнении с 67,06% (2018). Сравнительное сокращение доли кредитов в активах связано с намерением Национального банка Грузии о снижении темпа роста банковской системы в сравнении с ВВП страны. Кредитование по-прежнему остается самым доходным направлением банковской деятельности.

Для лучшего понимания системы интересно сравнить параметры ее роста с показателями роста ВВП страны. Следует отметить, что отношение кредитов к ВВП неуклонно растет. Банковская система Грузии в 2018 г. по объему превысила ВВП страны.

	2015	2016	2017	2018	III кв. 2019 (прогноз)
ВВП в текущих ценах, млн. лари	31,755.6	34,028.5	37,846.6	41,077	20,700
Реальный рост ВВП, процентное изменение	2.9%	2.8%	4.8%	4,7%	4.5%
ВВП на душу населения (в текущих ценах), лари	8,524.3	9,129	10,152	11,013	5,578
ВВП на душу населения (в текущих ценах), USD	3,754.9	3,857	4,046.8	4,345	2,062
ВВП в текущих ценах, млн. USD	13,988	14,377	15,086	16,207	7,700
Суммарные банковские активы, млн. лари	25,165	30,149	34,593	39,682	43,064
Банковские активы / ВВП	79.2%	88.6%	91.4%	100.2%	-
Суммарный кредитный портфель	16,085	18,934	22,300	26,601	25,122
Кредитный портфель / ВВП	50.7%	55.6%	58.9%	67.2%	-

Наблюдение за системой свидетельствует, что чистая прибыль за эти годы показывает тенденцию к росту. Рост активов увеличивает как процентные, так и некоммерческие доходы, тем не менее доля непроцент-

ных доходов уменьшается в общем объеме доходов и составляет 18,53%.

При анализе ROE основной тенденцией стало снижение процентной маржи системы. Это предположение

также подтверждается снижающейся чистой прибылью. Рентабельность активов характеризовалась стабильным ростом. Данный коэффициент подтвердил ту же тенденцию:

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	01.09.2019
Equity multiplier	0.168	0.174	0.140	0.132	0.128	0.129	0.120
ROA	2.25%	2.30%	2.14%	2.25%	2.51%	2.31%	2.02%

Мы также хотим обратить внимание на проблему долларизации, в частности банковские кредиты и депозиты по-прежнему фиксируются в основном в иностранной валюте.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	01.09.2019
Депозиты	59,6%	59,6%	69,7%	71,6%	67,9%	64,8%	64,09%
Кредиты	62,3%	59,8%	63,2%	63,7%	57,6%	55,8%	55,88%

Национальный банк Грузии установил минимальный лимит в размере 200,000 лари, ниже которого выдача кре-

дитов в иностранной валюте запрещается. Данный лимит несколько смягчит давление долларовых кредитов на эко-

номику, но в ближайшем будущем снижение уровня долларизации ниже 50% маловероятно.

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора Грузии

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.09.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	15	15
Количество КО с иностранным участием	ед.	14	14
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	12	12
Количество филиалов действующих КО	ед.	135	135
Собственные средства (капитал) КО	лари	5,183,894,911	5,419,837,074
Активы КО - всего	лари	39,394,288,914	44,920,320,241
- ссудная задолженность - всего	лари	27,737,892,256	29,604,330,883
- в т.ч. просроченная	лари	2,748,669,294	2,824,983,179
- кредиты, предоставленные физическим лицам	лари	12,074,935,753	12,492,201,079
- кредиты нефинансовым организациям	лари	15,552,357,138	17,061,775,435
Пассивы КО - всего	лари	36,040,060,560	39,500,483,167
Депозиты физических лиц	лари	13,264,816,636	14,190,938,881
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	лари	110,599,364	50,354,369
Финансовый результат банковского сектора	лари	326,781,029	553,552,379
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	лари	50,000,000	50,000,000
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	лари	6.5%	7.0%
Справочно:			
Курс национальной валюты к доллару США	лари	2.7870	2.9457

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

1 раздел

Приоритетные направления цифровой трансформации банковского сектора

Финансовый сектор является одной из ключевых отраслей, где активно используются цифровые технологии. Сама природа финансового обслуживания неразрывно связана с возможностью использования IT-инфраструктуры и цифровых решений. Наиболее значимым трендом последних лет в финансовой отрасли стало предоставление онлайн-услуг посредством Интернета и мобильных приложений. На сегодняшний день практически во всех банках Казахстана внедрена система дистанционного банкинга. Услуги мобильного банкинга предоставляют 80% банков, которые обслуживают почти 95% всей клиентской базы банков. В этих системах зарегистрировано около 11 миллионов пользователей, из которых порядка 35% регулярно проводят операции. Ежедневно населением посредством цифрового банкинга проводятся 400 тысяч транзакций на сумму более чем 6 миллиардов тенге. 75% финансовых операций субъектов бизнеса проводятся также через дистанционные сервисы.

Сегодня в Казахстане для оптимизации обслуживания клиентов реализуется переход на электронное взаимодействие с государственными органами. На текущий момент внедрен ряд новых сервисов банков во взаимодействии с госорганами, который включает: передачу банками информации в государственные органы о принятых платежах в бюджет в течение 15 минут с момента инициирования оплаты для оперативного оказания государственных услуг; онлайн-открытие юридическим лицам банковского счета на этапе их государственной регистрации через портал электронного правительства, в настоящее время 7 банков предоставляют фи-

нансовые услуги через данный сервис, а также продолжают работы по интеграции банков с системами государственных органов для получения оперативного доступа к информации по административным штрафам, налоговой задолженности.

Актуальным для финсектора остается вопрос исключения бумажных справок, требуемых от клиентов при оказании им финансовых услуг. Проведенный нами анализ показал, что клиенты сейчас предоставляют финансовым организациям около 40 видов справок и сведений на бумаге. Вся эта информация имеется в системах государственных органов, и финансовые организации могли бы получить их напрямую из государственных баз. В рамках решения данной задачи в Национальном банке совместно с Министерством информации и коммуникаций создана соответствующая Рабочая группа, разработана Дорожная карта и проводится необходимая работа. Национальным банком также реализуются проекты, связанные с внедрением новых технологий. В конце марта 2018 года была запущена система «Invest Online» на базе технологии блокчейн. С помощью данной платформы клиенты вкладывают средства в ценные бумаги Национального банка в онлайн-режиме. На сегодня объем проданных бумаг в системе превысил 200 миллионов тенге.

В целях развития цифровой финансовой инфраструктуры Национальным банком Казахстана совместно с банковским сообществом реализуется ряд новых инициатив, одной из которых является внедрение такой меры, как механизм удаленной идентификации клиента, направленной на обеспечение дистанционной идентификации

клиентов без личного посещения финансовых учреждений. На сегодняшний день совместно с министерствами внутренних дел, юстиции, информации и коммуникаций прорабатываются вопросы онлайн-идентификации клиентов с использованием биометрических показателей и сведений из государственных баз данных. Проект введения онлайн-страхования предоставляет возможность населению заключать договоры обязательного страхования в электронной форме через интернет-ресурсы страховых компаний. Также при Национальном банке Казахстана создана платформа системы по организации инфраструктуры для моментальных (быстрых) платежей. Она обеспечивает проведение платежей между клиентами банков в моментальном режиме по номеру мобильного телефона.

В настоящее время банками внедряются новые решения по онлайн-открытию банковского счета и использованию биометрических технологий (отпечатки пальцев, голос и распознавание лица). На сегодня запущен сервис для онлайн-открытия юридическими лицами банковского счета и заключения договора обязательного страхования на этапе их государственной регистрации через портал электронного правительства, т.е. вновь создаваемое юридическое лицо в рамках одной электронной процедуры может пройти государственную регистрацию, открыть банковский счет по своему усмотрению в одном из банков второго уровня, предлагая такой сервис, и застраховать своих работников. Таким образом, активно идет процесс формирования новой цифровой экосистемы финансовых услуг.

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора Казахстана

Наименование показателя	Ед. изм.	01.01.19	01.07.19	01.09.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	28	28	28
Количество КО с иностранным участием	ед.	14	14	14
в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	12	12	12
Количество филиалов действующих КО	ед.	305	300	299
Собственные средства (капитал) КО	млрд, тенге	3 021,7	3 128,4	3 242,4
Активы КО - всего	млрд, тенге	25 244,0	25 350,0	25 334,3
Ссудная задолженность - всего	млрд, тенге	13 762,7	13 646,9	13 856,6
в том числе: просроченная	млрд, тенге	1 016,3	1 280,2	1 322,3
Кредиты, предоставленные физическим лицам	млрд, тенге	4 993,4	5 523,3	5 643,6
Кредиты нефинансовым организациям	млрд, тенге	8 715,7	8 066,5	8 156,9
в том числе: кредиты малому бизнесу	млрд, тенге	4 567,1	4 028,8	4 028,8
Кредиты банкам и организациям, осуществляющим отдельные виды банковских операций	млрд, тенге	53,6	57,1	56,1
Пассивы КО - всего	млрд, тенге	22 222,3	22 221,6	22 091,9
Вклады клиентов, всего	млрд, тенге	17 042,8	16 645,7	16 663,9
в том числе:	млрд, тенге			
- депозиты физических лиц	млрд, тенге	7 711,3	7 588,8	7 579,9
- депозиты юридических лиц	млрд, тенге	4 011,3	4 052,4	4 065,3
- текущие счета физических лиц	млрд, тенге	1 059,6	1 099,9	1 161,0
- текущие счета юридических лиц	млрд, тенге	4 260,6	3 904,6	3 857,7
Межбанковские вклады	млрд, тенге	254,0	278,6	292,5
Займы, полученные от других банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций	млрд, тенге	815,4	573,7	667,7
Займы, полученные от Правительства Республики Казахстан	млрд, тенге	148,5	142,9	158,2
Займы, полученные от международных финансовых организаций	млрд, тенге	67,6	46,4	55,8
Выпущенные в обращение ценные бумаги	млрд, тенге	1 665,1	1 819,9	1 920,8
Операции «РЕПО» с ценными бумагами	млрд, тенге	335,4	525,2	720,2
Прочие обязательства	млрд, тенге	1 893,2	2 189,2	1 612,8
Финансовый результат банковского сектора	млрд, тенге	642,4	211,6	365,1
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	млрд, тенге	10,0	10,0	10,0
Справочно:				
Базовая (ключевая) ставка НБ РК	% годовых	9,25	9,0	9,25
Валовый внутренний продукт за год	млрд, тенге	59 613,7 (факт)	65 239,3 (прогноз)	65 239,3 (прогноз)
Курс национальной валюты к доллару США	тенге	384,2	380,5	387,4

СОЮЗ БАНКОВ КЫРГЫЗСТАНА

Динамика показателей развития банковского сектора Кыргызстана

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.10.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	24	24
Количество КО с иностранным участием	ед.	18	18
Количество филиалов действующих КО	ед.	319	319
Собственные средства (капитал) КО	СОМ	40 051,3	40 152,0
Активы КО - всего	сом	229 300,8	233 626,5
- ссудная задолженность - всего	сом	138 547,0	140 037,6
- в т.ч. просроченная	сом	2418,0	2 424,8
- кредиты, предоставленные физическим лицам	сом	14 325,0	14 833,7
- кредиты нефинансовым организациям	сом	77 714,5	77 488,9
Пассивы КО - всего	сом	189 249,5	193 474,5
Депозиты физических лиц	сом	78 171,6	78 389,3
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	сом	18 497,4	11483,2
Финансовый результат банковского сектора	сом	1 022,2	1 121,6
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	сом	600,0	600,0
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	%	4,25	4,25
Справочно:			
Валовый внутренний продукт	ТЫС. сом	232 560,1	284 417,0
Курс национальной валюты к доллару США		69,4928	69,7504

ЛИГА БАНКИРОВ МОЛДОВЫ

1 раздел

Приоритетные направления цифровой трансформации банковского сектора

Цифровая трансформация становится все более важной силой экономического роста и играет значительную роль в ускорении экономического развития, повышении производительности существующих отраслей и формировании новых рынков.

Мировой и отечественный опыт показывают, что наиболее быстро воспринимаются и внедряются новые цифровые технологии в сферах, связанных с ритейлом, где начинают доминировать компании, внедряющие новейшие технологии. Классический пример - это цифровая трансформация финансово-банковского сектора, который по сути является локомотивом экономики, мотивируя и подтягивая другие сектора. С появлением компаний, которые стали по ряду направлений конкурентными банковскому бизнесу, банки начали двигаться гораздо быстрее и активнее с точки зрения развития собственных компетенций. В то же время цифровая трансформация банковского сектора - это переход к новой модели ведения бизнеса. Хотя на сегодняшний день нет банка, который стал бы полностью цифровым, закрыв все отделения банка, большинство крупных банков уже говорят не о расширении сети, а скорее о ее сокращении, активно вкладывая в современные банковские продукты и новые каналы общения с клиентами.

Экономические циклы, развитие технологий, доступность информации, смена поколений

дают толчок изменению поведения клиентов, в том числе в банковской отрасли. Клиенты все активнее используют технологии. Последние исследования подтверждают, что роль отделения как движущей силы в выборе банка снижается, а роль возможностей, которые клиенту дают технологии, растет. Также повысилась потребность в более «личных» взаимоотношениях с банком. В этом контексте финансовая грамотность становится все более важной. Банк воспринимается как провайдер товаров и финансовый ассистент, и, согласно исследованиям, клиенты банков ждут проактивности в рекомендациях продуктов. Не в последнюю очередь клиенты стремятся к сохранности не только собственных средств, но и персональной информации. Но самое важное, согласно международным данным, в 2015 году миллениалов (или поколение Y) стало больше, чем представителей предыдущего поколения. И теперь они - движущая сила банкинга. Учитывая их вклад в потребление товаров и услуг (объем средств и каналы, которые они используют для финансовых операций), именно они трансформируют финансовые услуги.

С одной стороны, цифровая трансформация финансового сектора несет клиентам большую доступность финансовых услуг, удаленный доступ, снижение стоимости и повышение скорости проведения транзакций и т.д. С другой стороны, развитие и внедрение финансовых ин-

новаций поднимает целый ряд сложных вопросов регулирования, налогообложения, кибербезопасности, защиты данных. Все это является непростым вызовом для современного банка, но также и для регулятора, требуя внимательного подхода: с одной стороны, мотивируя внедрение новых технологий, а с другой - не допуская возрастания рисков и финансовой нестабильности.

Банковский сектор Молдовы не является исключением, и молдавские банки также уделяют особое внимание развитию информационных технологий, основной целью которого является создание стабильной системной архитектуры, необходимой для обеспечения непрерывности бизнеса и поддержки бизнес-процессов, развития инновационных банковских продуктов, внедрения политик безопасности, выявления и контроля потенциальных рисков.

Современные бизнес-процессы в молдавском банковском секторе в значительной мере уже основаны на использовании возможностей цифровых технологий для реализации концепции клиентоориентированности, включая обеспечение постоянного доступа клиентов к услугам банка. В этом контексте приоритетным направлением цифровой трансформации банковского сектора Молдовы является дальнейшее развитие платежного и расчетного пространства, в том числе развитие мобильных платежей и систем их безопасности.

Внедрение дистанционного банкинга как дополнительный канал обслуживания играет немаловажную роль в установлении долгосрочных взаимовыгодных отношений между банком и клиентом. Удобной и безопасной для дистанционного управления собственных денежных средств на карточных счетах в любое время суток, из любой точки мира является на сегодняшний день услуга Web-Banking или Internet-Banking, предоставляемая всеми молдавскими банками, которая позволяет осуществить:

- оплату персональных кредитов;
- просмотр информации о карточных счетах (баланс, кредитный лимит, IBAN), включая выписки о движении денежных средств по счетам;
- просмотр информации о банковских картах (состояние, дата истечения срока карты), включая выписки о движении денежных средств по картам;
- просмотр и графический анализ расходов;
- оплату коммунальных услуг, штрафов и т.д.;
- создание регулярных платежей для переводов P2P и для некоторых услуг;
- подключение услуги СМС-уведомления;
- блокировку/разблокировку карты при необходимости;
- перевод денег с персональной карты на другую карту, выпущенную тем же или другим банком в Молдове или за рубежом - услуга P2P;
- установку лимитов по операциям с картами;
- печать квитанций, подтверждающих платежи;
- шаблоны платежей и переводов денег (для P2P);
- параметризацию повышенной защиты карты через «транзакционное окно»;

- генерирование кода для снятия денег в банкоматах без использования карты - Cash by Code.

Развитие мобильных устройств и растущая финансовая грамотность населения определили интерес молдавских банков к разработке мобильных приложений. Так, в последние несколько лет большим спросом у клиентов банков пользуется услуга Mobile-Banking - мобильное приложение для быстрого и безопасного доступа к своим карточным счетам, со своего смартфона или планшета, в любое время и в любом месте. Преимущества Mobile-Banking по сравнению с Web-Banking;

- бесплатное подключение, используя тот же логин и пароль, что и для Web-Banking;
- дистанционное подключение без посещения банка;
- быстрый доступ с помощью кода из 5 цифр (без логина и пароля) или по отпечатку пальца.

В то же время в последний период на молдавском банковском рынке появились и другие инновационные услуги. Например, Mobile Cash, которая позволяет клиентам легко и быстро снять или пополнить наличными карточный счет в банкоматах, используя мобильный телефон. Таким образом, держатели карт могут осуществлять бесплатное снятие наличных или пополнение карты без физического ее использования, а осуществление денежных переводов другим лицам из Молдовы стало еще удобнее благодаря развитой сети банкоматов.

Кроме того, молдавские банки стали активнее внедрять банкоматы, оснащенные технологией Contactless, что позволяют владельцам карт Visa и Mastercard Contactless быстро и легко со-

вершать операции в банкомате, просто поднеся карту к NFC-модулю банкомата, обозначенного знаком Contactless. Инновация направлена на повышение качества взаимодействия клиента с банкоматами банка, а также для предотвращения возможных блокировок карт в считывающих устройствах. В то же время, чтобы поддерживать высокие стандарты безопасности, выполнение бесконтактных операций в банкомате будет требовать ввод PIN-кода в конце любой транзакции, превышающей установленный лимит (примерно в размере 25-35 евро).

В то же время можно утверждать, что в условиях роста конкуренции за розничного клиента банковские карточки остаются потенциальным преимуществом молдавских банков не только в сравнении с другими банками, но также с микрофинансовыми учреждениями и финтехом. Однако для того, чтобы эта конкуренция была для банков успешной, последние должны активнее внедрять новые продукты.

Впрочем, в настоящее время темпы роста карточного бизнеса в целом по банковской системе Республики Молдова остаются высокими, опережающими все другие направления деятельности. Об этом свидетельствуют показатели системы платежей по банковским картам за I квартал текущего года. Так, в сравнении с первым кварталом 2018 года сумма (объем) транзакций, осуществленных за отчетный период с использованием эмитированных в Молдове платежных карт, выросла более чем на 22%. Темп роста в прошлом году на соответствующий период составлял менее 15%. Объем безналичных платежей с использованием отечественных карт на территории страны вырос по сравнению с со-

ответствующим периодом 2018 года на 50%. Доля безналичных платежей в общей сумме операций внутри страны с использованием карт, эмитированных в Молдове, составила за последний отчетный период более 17%. В то же время количество безналичных операций, осуществленных с использованием молдавских карт за рубежом, в первом квартале текущего года составило на 50% больше, чем за соответствующий период прошлого года. Доля безналичных платежей в суммарном количестве операций с молдавскими картами за рубежом превысила отметку в 98%.

Кроме того, интересны годовые показатели системы платежей по банковским картам. Так, объемы платежей посредством банковских карт выросли вдвое за последние два года, достигнув 12,3 млрд, леев в 2018 г. Причем если до 2016 г. в данной структуре преобладали расчеты, сделанные гражданами Республики Молдова за рубежом, то в последнее время эта тенденция существенно изменилась. Число платежей по банковским картам внутри страны за три года в среднем увеличилось в два раза быстрее, чем число платежей по банковским картам, осуществленных за рубежом. Внутренние платежи составляют 60%. В абсолютных показателях объемы платежей, осуществленных в Молдове, превышают 7 млрд, леев - это в 10 раз больше, чем в 2011 году. В этом контексте, по мнению некоторых экспертов, Молдове необходима собственная платежная система, так как в таких условиях невыгодно выплачивать комиссионные за операции в системах за пределами страны, когда более 60% платежей осуществляются в Молдове. Более того, создание собственной

платежной системы ускорит переход от наличного расчета на безналичный посредством карт.

Справка: Реформы последних лет в финансово-банковском секторе, которые были сосредоточены на прозрачности акционеров, надзоре и регулировании финансовых учреждений, привели к привлечению стратегических инвесторов в сектор. Таким образом, по состоянию на 31 августа 2019 г., доля иностранных инвестиций в уставном капитале банковского сектора Молдовы составила почти 88%. В том числе: Банк Трансильвании (второй коммерческий банк в Румынии по величине активов) совместно с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) владели более чем 72% капитала К.Б. „VICTORIABANK” S.A.; Intesa Sanpaolo, Италия, является единственным акционером К.Б. „EXIMBANK” S.A.; а международный консорциум инвесторов, сформированный из Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), Invalida INVL и Horizon Capital, является владельцами 41,09% акций К.Б. „MOLDOVA-AGROINDBANK” S.A. Новые акционеры внесли свой вклад в поток прямых иностранных инвестиций, которые нацелены на передачу новых технологий и ноу-хау в финансово-банковском секторе Республики Молдова. В то же время 22 января 2019 г. Нацбанк Молдовы (НБМ) выдал предварительное разрешение европейскому инвестору Doverie United Holding AD для приобретения 63,89% акций КБ „Moldindconbank” SA, второго банка по величине активов в банковском секторе. Также НБМ утвердил 10 июля 2019 г. приобретение OTP Bank Nyrt., Венгрия, контрольного паке-

та акций (97%) в уставном капитале КБ „MOBIASBANCA” - Groupe Societe Generate S.A.

Можно утверждать, что в банковском секторе Республики Молдова произошли существенные изменения по сравнению с докризисным положением. Существенная реформа 2017-2018 гг. нормативно-правовой базы банковской деятельности расширяет разнообразие инструментов, с помощью которых Национальный банк Молдовы устанавливает нормативные и надзорные стандарты в банковском секторе в соответствии с директивами ЕС и «Базель III». Тенденция к консолидации собственных средств банков продолжилась в 2018 году, когда банковский сектор Республики Молдова стал одним из наиболее капитализированных секторов в регионе.

Следует отметить, что одно из особенно успешных направлений экономики Молдовы - это сектор информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Суммарный оборот компаний отрасли ИКТ составил в 2015 году 8,6 млрд, леев, а в 2017-м - 12,2 млрд, леев, что составляет константу в 7-8% от ВВП страны. По среднегодовым темпам роста ИТ-сектор Молдовы превосходил в 2018 году все остальные отрасли национальной экономики. Успехи ИТ-сектора находят отражение и в специализированных международных рейтингах. Так, Молдова расположилась на 59 месте среди 175 стран мира в ICT Development Index, на 65 месте среди 193 государств в e-GovernmentReadiness Index и на 48 месте из 128 в The Global Innovation Index. В то же время экспорт информационно-коммуникационных услуг в период 2011-2016 гг. ежегодно рос

в среднем на 10,6%, превысив 50 млн. USD в год. В последующие два года рост был по 50% в год и достиг 100 млн. USD в год. При этом основными рынками экспорта услуг IT-сектора Молдовы выступают развитые страны - 45% от общего объема приходится на страны Западной Европы, 21% - на США и Канаду и еще 18% - на страны Центральной и Восточной Европы.

Такое динамичное развитие отрасли во многом стало возможным благодаря приоритетному вниманию со стороны государства, инвестициям

внешних партнеров и частного бизнеса, поддержке отрасли через налоговые стимулы (компании-резиденты платят совокупный налог в размере 7%, который складывается из подоходного налога с предпринимательской деятельности, подоходного налога с заработных плат, взносов обязательного социального страхования и медицинского страхования, которые вносятся как работодателем, так и работником, местных сборов, налога на недвижимое имущество и налога на использование автомобиль-

ных дорог), а также специальным режимам работы. Созданный по решению правительства первый IT-парк в Республике Молдова собрал под одной крышей более 300 компаний (подробности относительно процедуры регистрации в качестве резидента см. на www.moldovaitpark.md). В школах республики введена с первого класса новая дисциплина «Цифровое образование», что должно создать солидный фундамент под строительство развитого цифрового общества в Молдове в будущем.

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора Молдовы

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.09.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	11	11
Количество КО с иностранным участием	ед.	11	11
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	4	4
Количество филиалов действующих КО	ед.	776	750
Собственные средства (капитал) КО*	млн. лей	15001,6	15725,6
Активы КО - всего *	млн. лей	87017,0	87507,6
- ссудная задолженность - всего **	млн. лей	37897,6	39378,6
- в т.ч. просроченная **	млн. лей	4143,6	4246,5
-кредиты, предоставленные физическим лицам **	млн. лей	11581,3	12856,9
- кредиты нефинансовым организациям **	млн. лей	26316,3	26521,7
Пассивы КО - всего *	млн. лей	72015,4	71782,0
Депозиты физических лиц **	млн. лей	43775,0	43801,4
Финансовый результат банковского сектора *	млн. лей	900,3	1597,2
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	млн. лей	200,0	200,0
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	%	6,5	7,5
Справочно:			
Прогнозируемый номинальный ВВП на 2019 г. - 207,3 млрд, лей			
Курс национальной валюты к доллару США	лей /1 долл.	18,1860	17,7292

* Согласно МСФО.

** Согласно пруденциальной отчетности.

АССОЦИАЦИЯ ПОЛЬСКИХ БАНКОВ

1 раздел

Польский банковский сектор в первом полугодии 2019 года

В первом полугодии 2019 года ситуация банковского сектора оставалась стабильной, чему способствовали сохраняющиеся высокие темпы роста экономики (по предварительным оценкам ГСУ, годовые темпы роста ВВП в первом квартале текущего года составили 4,7%), благоприятная ситуация на рынке труда, заработная плата брутто в секторе предприятий по сравнению с предыдущим годом выросла в первом квартале текущего года номинально на 6,7%, а реально на 5,3%), а также хорошее настроение в среде бизнеса и потребителей.

Ситуация в области текущей ликвидности оставалась позитивной. На конец марта текущего года все коммерческие банки выполняли обязательный норматив ликвидности LCR (коэффициент покрытия ликвидности) на уровне 100% (в случае кооперативных банков часть из них по отдельности не выполняла требуемый норматив, но они были членами Системы институциональной защиты (IPS) и имели разрешение Комиссии по финансовому надзору (KNF) на применение группового коэффициента покрытия ликвидности, и в этом случае норма была соблюдена).

По-прежнему наблюдалось превышение депозитов нефинансового сектора над кредитами, предоставленными этому сектору (в конце марта текущего года отношение кредитов к депозитам этого сектора составило 90,9%, для сравнения: в конце 2018 г. - 90,0%).

Собственные фонды банковского сектора увеличились (с 203,7 млрд, злотых в конце 2018 г. до 206,8 млрд, злотых к концу марта текущего года, то есть на 1,5%); но вследствие более высокого прироста общей суммы экспозиции на риск (на 1,9%) коэффициенты капитала незначительно уменьшились (коэффициент основного капитала Tier I - с 17,13% до 16,99%, а общий по-

казатель капитала - с 19,04% до 18,96%).

Реализованный в I квартале текущего года финансовый результат нетто деятельности банковского сектора составил 2 862 млн злотых и был ниже, чем в аналогичный период прошлого года (на 503 млн злотых, то есть на 15,0%). Основной причиной снижения результатов был двукратный рост взносов в фонд принудительной реструктуризации банков, в меньшей степени - рост отрицательного сальдо списаний и резервов, а также расходов на амортизацию, что не было уравновешено ростом доходов от операционной деятельности.

Следствием снижения показателей финансового сектора стало ухудшение основных показателей эффективности работы: показатель расходов банковского сектора увеличился (с 61,37% в I квартале прошлого года до 63,36% в I квартале текущего года), рентабельность активов (POA) уменьшилась с 0,81% до 0,68%, а рентабельность капиталов (ROE) - с 7,14% до 6,39%.

Банки продолжали деятельность по повышению эффективности путем сокращения трудоустройства и сети продаж. Уровни концентрации и структуры собственности сектора не изменились.

Наблюдался значительный рост портфеля долговых инструментов, что было связано с выводом депозитов, депонированных в конце прошлого года в Национальном банке Польши (НБП).

Темпы роста кредитов для нефинансового сектора ускорились.

В случае ипотечных кредитов для домашних хозяйств темпы роста оставались относительно стабильными, но данные AMRON-SARFiN указывают на рост стоимости предоставленных кредитов при одновременном сокращении их количества, что означает дальнейшее увеличение средней суммы кредита. Наблюдаемый в последние периоды значительный

рост средней суммы предоставленного кредита является следствием стремительного роста цен в некоторых областях рынка недвижимости, который, с одной стороны, приводит к увеличению суммы кредита, необходимой для приобретения недвижимости, а с другой - к ограничению доступности рынка для части домашних хозяйств (особенно с низким и средним уровнем дохода), а также может привести к накоплению чрезмерного риска в банках. Темпы роста потребительских кредитов стабилизировались, при этом данные Бюро кредитной информации (BIK) указывают на рост стоимости предоставленных кредитов при одновременном сокращении их количества. Особого внимания требуют при этом кредиты на большую сумму, которые отличаются высокой динамикой роста и более низким качеством. В свою очередь, в случае остальных кредитов для домашних хозяйств (в основном для так называемых микропредприятий) наблюдалось ускорение роста (в основном в сфере операционных кредитов).

Сохраняющиеся высокие темпы роста экономики способствовали расширению кредитования в сфере кредитов для предприятий (балансовая стоимость брутто кредитов увеличилась на 10,8 млрд, злотых, т.е. на 2,9%, в годовом выражении - на 26,6 млрд, злотых, т.е. на 7,4%; с поправкой на изменение курсов валют выросла примерно на 10,4 млрд, злотых, т.е. на 2,8%, в годовом выражении - на 23,0 млрд, злотых, т.е. на 6,4%). Рост наблюдался как в сфере кредитов для крупного бизнеса, так и в сфере кредитов для малых и средних предприятий, при этом с точки зрения цели предоставления кредита рост кредитования, в основном, наблюдался в области кредитов на текущую деятельность (на 7,6 млрд, злотых), в то время как кредитование инвестиционной деятельности только незначительно увеличилось (на 1,3 млрд, злотых). В контексте дина-

мики кредитования необходимо иметь в виду постоянное развитие альтернативных форм финансирования деятельности, а также финансирования развития части предприятий, контролируемых иностранными инвесторами, средствами материнской компании.

Качество кредитного портфеля остается стабильным.

Темпы роста депозитов нефинансового сектора ускорились (депозиты увеличились на 11,1 млрд злотых, т.е. на 1,0%, в годовом выражении - на 106,1 млрд злотых, т.е. на 10,0%; а после учета курсовой разницы - на 9,9 млрд злотых, т.е. на 0,9%, в годовом выражении - на 97,6 млрд злотых, т.е. на 9,1%). Это было вызвано в основном ускорением темпов роста депозитов домашних хозяйств (рост на 25,8 млрд злотых, т.е. на

3,1%), чему способствовал наблюдаемый в экономике рост уровня занятости и заработной платы, а также социальные выплаты, выплачиваемые части домашних хозяйств (программа «Семья 500+»).

Несмотря на быстрый рост депозитной базы, она остается под влиянием среды низких процентных ставок, политики банков, нацеленной на рост процентного результата путем поддержания низких процентных ставок по депозитам (или вообще отсутствия начисления процентов) и возвращения инфляционных явлений (реальные процентные ставки по депозитам стали отрицательными). Это ведет, в частности, к дальнейшему росту доли текущих депозитов за счет срочных депозитов (в случае депозитов домашних хозяйств их доля выросла до 63,7%

на конец марта текущего года), а также побуждает часть вкладчиков искать другие формы сбережений и инвестиций, в частности, направить их на рынок недвижимости, что способствует быстрому росту цен на этом рынке.

Во внешней среде польской экономики имеется по-прежнему ряд источников неопределенности и потенциального риска (ослабление конъюнктуры в США и в зоне евро, цены нефти на мировых рынках, замедление интеграционных процессов в мировой экономике и дальнейшее сокращение предложения на внутреннем рынке труда). В случае реализации неблагоприятных сценариев может ухудшиться конъюнктура и в Польше, что может в будущем перевести к ухудшению условий работы банков.

2 раздел

Показатели развития банковского сектора Польши

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.08.2019
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	608 ¹	606 ²
Количество КО с иностранным участием	ед.	21	21
Количество филиалов действующих КО	ед.	9713	9600
Собственные средства (капитал) КО	млн. PLN	204 734	206 791
Активы КО - всего	млн. PLN	1 955 978	1 971 303
- ссудная задолженность - всего	млн. PLN	1 379 642	1 395 162
- в т.ч. просроченная	млн. PLN	76 720	77 023
- кредиты, предоставленные физическим лицам	млн. PLN	729 288	740 463
- кредиты нефинансовым организациям	млн. PLN	381 344	383 205
Пассивы КО - всего	млн. PLN	1 955 978	1 971 303
Депозиты физических лиц	млн. PLN	874 211	880 496
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	млн. PLN	372 046	375 159
Финансовый результат банковского сектора	млн. PLN	5 856	9 061
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	евро	5 000 000	5 000 000
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	%	1,50	1,50
Справочно:			
Валовый внутренний продукт	млрд. PLN	1 968 ³	-
Курс национальной валюты к доллару США	PLN/USD	3,82 PLN= 1 USD	3,85 PLN= 1USD

¹ В т.ч. 31 - банки, 545 - кооперативные банки, 32 - филиалы кредитных организаций (банков из других стран ЕС).

² В т.ч. 31 - банки, 543 - кооперативные банки, 32 - филиалы кредитных организаций (банков из других стран ЕС).

³ 2018 г.

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ РОССИИ

1 раздел

Приоритетные направления цифровой трансформации банковского сектора

В настоящее время банковский сектор по всему миру претерпевает радикальные изменения, направленные на цифровизацию процессов. Данная тенденция уже привела к закрытию тысяч банковских отделений по всему миру, стремительно развивается онлайн-банкинг. Российский банковский сектор активно движется в данном направлении. По данным Deloitte Digital, Россия входит в пятерку стран - лидеров цифрового банкинга в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка)¹. Количество внутренних структурных подразделений кредитных организаций в России с начала года² сократилось более чем на 1200 подразделений, вместе с тем растет число банков, стратегия которых не подразумевает развития «физического» присутствия. Происходит это в силу бурного развития дистанционных банковских услуг. По результатам опроса, проведенного Ассоциацией банков России, более половины (55,6%) опрошенных руководителей кредитных организаций согласны с тем, что с течением времени цифровой банкинг полностью вытеснит традиционные банки. По данным исследования, проведенного KPMG³, 86% опрошенных российских банков и финансовых институтов уже имеют программу цифровой трансформации.

Крупные российские банки придерживаются линии на превращение в цифровые органи-

зации, которые предоставляют широкий спектр финансовых продуктов и услуг. Они инвестируют значительные средства в финтех и активно реализуют инновационные пилотные проекты. Осуществив полномасштабную цифровую трансформацию, они смогут предоставлять клиентам широкий спектр услуг в рамках собственных финансовых и даже нефинансовых экосистем. Создание ряда таких платформ уже происходит на базе крупнейших банков, что дает им весомые конкурентные преимущества. Для подавляющего большинства российских банков реализация такого рода проектов не по плечу.

Ограниченность средств на цифровую трансформацию частично компенсируется созданием общенациональных платформ с набором технологических сервисов. Банк России включает следующие основные элементы в создаваемую финансовую инфраструктуру, отвечающую потребностям цифровой эпохи: систему быстрых платежей; Единую систему идентификации и аутентификации (ЕСИА), в том числе с использованием биометрии; финансовый маркетплейс; платформу на основе технологии распределенных реестров (блокчейн), способствующую ускорению документооборота между финансовыми организациями.

Благодаря формированию общенациональной финансовой инфраструктуры происходит частичное выравнивание конкурентных возможностей различных групп банков, нивелируется роль географического расположения банка, создаются условия для существенного снижения издержек ведения бизнеса и по-

вышается доступность финансовых услуг.

В целях развития дистанционного доступа к финансовым услугам для потребителей создана платформа удаленной идентификации с использованием Единой системы идентификации и аутентификации (ЕСИА) и Единой биометрической системы (ЕБС).

В Российской Федерации с 30 июня 2018 г. вступили в силу изменения в отдельные законодательные акты, позволяющие государственным органам, банкам и иным организациям в предусмотренных законом случаях проводить удаленную идентификацию физических лиц, основанную на использовании их биометрических персональных данных⁴. В текущий момент перед банками стоит задача оборудования внутренних структурных подразделений для обеспечения сбора биометрических шаблонов до конца 2019 г. После получения необходимых согласований в регулирующих органах ожидается запуск облачного метода шифрования биометрических данных граждан (слепков лица и голоса) при их передаче из банков в ЕБС.

В настоящее время также проводится работа по созданию цифрового профиля (ЦП) физических и юридических лиц. Запуск цифрового профиля позволит гражданам просматривать свою личную информацию в государственных информационных системах (ГИС) и предоставлять эти данные финансовым организациям, что в результате позволит сократить

¹ <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/central-europe/ce-digital-banking-maturity-study-emea.pdf?nc=1>

² С 01.01.2019 по 01.09.2019.

³ Цифровые технологии в российских банках. М. Данилина, KPMG, 19 марта 2019 г.

⁴ Федеральный закон от 31.12.2017 № 482-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

оборот бумажных документов. Это технологическое решение расширяет, в частности, возможности банков как по развитию онлайн-кредитования, так и по снижению затрат.

В условиях развития цифрового взаимодействия в целях повышения качества платежных услуг уже введена в действие Система быстрых платежей (СБП) - важнейший инфраструктурный проект национального значения, разработанный Банком России и направленный на содействие конкуренции, повышение качества платежных услуг, расширение финансовой доступности, снижение стоимости платежей для населения. СБП позволяет физическим лицам мгновенно в режиме 24/7 переводить деньги по номеру мобильного телефона себе или другим лицам, вне зависимости от того, в каком банке открыты счета отправителя или получателя средств. Доступ к системе возможен через мобильное приложение банков, подключенных к СБП, как со смартфона или планшета, так и с компьютера. На сегодняшний день⁵ к этой системе подключено 18 банков.

В настоящий момент готовится к запуску еще один проект Банка России - платформа электронной коммерции (Система «Маркетплейс»). Цель проекта — организация системы дистанционной розничной дистрибуции финансовых продуктов (услуг) и регистрации финансовых сделок. Продуктовый ассортимент будет включать банковские вклады, государственные и корпоративные облигации, паи паевых инвестиционных фондов (ПИФ), ОСАГО и ипотечные кредиты. С одной стороны, это позволит кредитным организациям, которые не в состоянии создать собственные платформы, продвигать свои продукты на основе цифровых технологий. С другой стороны, повысит степень свободы потребителей

в выборе финансовых услуг по объему, качеству и стоимости.

Ключевым связующим элементом цифровой инфраструктуры финансового рынка являются открытые интерфейсы (Open API), позволяющие обеспечить получение и передачу информации между информационными системами различных организаций с использованием стандартных протоколов обмена данными. Создание и развитие цифровой финансовой инфраструктуры обеспечит эффективное предоставление услуг на финансовом рынке, в том числе для малых и средних организаций, что будет способствовать повышению доступности финансовых услуг на всей территории Российской Федерации и развитию конкуренции в финансовом секторе.

Помимо проектов, реализуемых при поддержке государства и Банка России, финансовые организации самостоятельно проводят активную работу по внедрению цифровых инноваций. Ключевыми технологиями цифровой трансформации в России являются такие технологии, как анализ больших данных и предиктивная аналитика, искусственный интеллект, роботизация, машинное обучение и чат-боты, технологии распределенных реестров, открытые интерфейсы, оптическое распознавание, интернет вещей, виртуальная и дополненная реальность. При этом, по данным исследования⁶, 72% банков планируют в ближайшие два года развивать технологии искусственного интеллекта, 61% опрошенных банков уже внедрились или тестируют роботов, 45% банков уже внедрились предиктивную аналитику в нескольких процессах. Вместе с тем среди различных сфер деятельности банки уже занимают лидирующие позиции по использованию

чат-ботов в промышленной эксплуатации. Новые технологии позволяют банкам из разных групп сокращать издержки и постоянно улучшать сервис и качество предоставляемых услуг, тем самым происходит выравнивание условий на рынке.

Вместе с тем конкуренция подталкивает все больше банков развивать услуги для физических лиц и предпринимателей на основе партнерских сервисов, превращая их в экосистемы. Главная особенность экосистемы заключается в том, что клиент через одну из ее компаний-участников может получить доступ ко всем остальным входящим в нее организациям через связанные сервисы, возможно, даже на особых (льготных) условиях, существующих только в ее пределах. Технические возможности, которые предоставит своим участникам создаваемая экосистема, включают систему идентификации клиентов, быстрый обмен данными, единые программные интерфейсы и другие сервисы.

Одной из движущих цифровизацию сил является крупнейший в России банк - Сбербанк. Еще два года назад он презентовал стратегию перехода на принципы экосистемы. На текущий момент эта экосистема включает компании по разным направлениям: электронная коммерция, медицина, телекоммуникации, облачные технологии, коммуникации, идентификация, сервисы для оптимизации бизнес-процессов и другие.

Еще одним ярким примером диджитал-банкинга в России является Тинькофф Банк, который называет себя «технологической компанией с банковской лицензией». Он предлагает банковское обслуживание и лайфстайл-сервисы онлайн и постоянно развивает новейшие технологии в своей работе (машинное обучение и искусственный интеллект применяются почти во всех процессах).

⁶ Цифровые технологии в российских банках. М.Данилина, KPMG, 19 марта 2019 г.

⁵ На 20.09.2019.

В цифровом пространстве информация является базовым активом. Защищенность данных - одна из составляющих фундамента цифровой экономики.

В целях обеспечения информационного взаимодействия и координации работ по противодействию преступлениям в сфере IT Банком России был создан Центр мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере (ФинЦЕРТ Банка России). Признавая необходимость консолидации в вопросе информационной безопасности, Ассоциация банков России запустила платформу обмена данными о киберугрозах.

Платформа позволяет участникам автоматически в режиме онлайн получать верифицированную и релевантную информа-

цию. В основу устройства платформы заложен REST API, что позволяет автоматизировать настройки средств защиты без участия людей. Кредитные организации при необходимости могут получить поддержку технических специалистов, которые помогут настроить средства защиты кредитной организации для последующего использования и интеграции с платформой. Преимуществами платформы являются агрегация более 26 источников данных об угрозах (ФинЦЕРТ Банка России, операторы связи, BI.ZONE), выгрузка только полезной информации для защиты банка и автоматизация процесса применения этой информации. Функционал платформы может быть использован как в крупнейших, так и в небольших по размеру организациях, не обладающих

продвинутыми средствами защиты и высококвалифицированным персоналом.

По итогам пилотирования в 2018 г. предотвращен ущерб не менее чем на 3 млрд, рублей. С 2019 года платформа запущена в промышленную эксплуатацию и в своей базовой версии бесплатна для членов Ассоциации. На сегодня к ней подключено уже более 60 организаций. Благодаря функционированию платформы под надежной защитой находится более 55% активов банковской системы, защищены банки из 22 регионов страны. Платформа приняла участие в онлайн-тренинге Cyber Polygon, где показала свою полезность. После подключения платформы эффективность участников соревнования по противодействию киберугрозам увеличилась более чем в 7 раз.

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора России

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.09.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	467	455
Количество КО с иностранным участием	ед.	138	138
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	60	60
Количество филиалов действующих КО	ед.	671	654
Собственные средства (капитал) КО	млрд. руб.	10 301,0	10 282,4 ⁷
Активы КО - всего	млрд. руб.	92 900,5	95 155,3
- ссудная задолженность - всего	млрд. руб.	65 317,1	66 192,8
- в т.ч. просроченная	млрд. руб.	3 712,8	3 796,5
- кредиты, предоставленные физическим лицам	млрд. руб.	16 101,3	16 830,9
- кредиты нефинансовым организациям	млрд. руб.	33 580,2	34 093,2
Пассивы КО - всего	млрд. руб.	92 900,5	95 155,3
Депозиты физических лиц	млрд. руб.	28 805,6	29 462,8
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	млрд. руб.	7 746,4	7 142,8
Финансовый результат банковского сектора	млрд. руб.	866,9	1 354,2
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	млрд. руб.	300	300
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Центрального банка	%	7,5	7,25
Справочно:			
Валовый внутренний продукт	млрд. руб.	103 875,8	107 289,0 ⁸
Курс национальной валюты к доллару США	руб.	65,3834	66,4897

⁷ На 20.09.2019.

⁸ Цифровые технологии в российских банках. М.Данилина, KPMG, 19 марта 2019 г.

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ СЕРБИИ

Динамика показателей развития банковского сектора Сербии

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.10.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	26	26
Количество КО с иностранным участием	ед.	22	22
Количество филиалов действующих КО	ед.	1,182	1,182
Собственные средства (капитал) КО	млн. евро		
Активы КО - всего	млн. евро	33,948	34,987
- кредиты, предоставленные физическим лицам	млн. евро	8,477	8,704
Пассивы КО - всего	млн. евро	33,948	34,987
депозиты физических лиц	млн. евро	12,401	12,671
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	млн. евро	10	10
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	%	3%	2,5%
Справочно:			
Валовый внутренний продукт	млн. евро	7,587	8,112
Курс национальной валюты к доллару США		105,9906	107,8600

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ УЗБЕКИСТАНА

Динамика показателей развития банковского сектора Узбекистана

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.08.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	8 319	8 151
Количество КО с иностранным участием	ед.	5	5
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	3	3
Количество филиалов действующих КО	ед.	872	852
Собственные средства (капитал) КО	млрд, сум	29 809	30 320
Активы КО - всего	млрд, сум	260 578	270 343
- ссудная задолженность - всего	млрд, сум	203 955	214 524
- кредиты, предоставленные физическим лицам	млрд, сум	30 936	35 145
- кредиты нефинансовым организациям	млрд, сум	173 019	179 379
Пассивы КО - всего	млрд, сум	230 768	240 023
Депозиты физических лиц	млрд, сум	17 266	18 501
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	млрд, сум	23 627	23 455
Финансовый результат банковского сектора	млрд, сум	1 556	2 203
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	млрд, сум	100	100
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	%	16	16
Справочно:			
Валовый внутренний продукт	трлн, сум	222,0	-
Курс национальной валюты к доллару США		8485,91	8666,71

НЕЗАВИСИМАЯ АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ УКРАИНЫ

1 раздел

Приоритетные направления цифровой трансформации: проект «государство в смартфоне» и тренды банковского сектора

В эпоху глобальной диджитализации не только экономики, но и абсолютно всех сфер нашей жизни не стоит удивляться, что банковские секторы всех стран следуют данному сценарию. Все абсолютно точно понимают требования рынка и внедряют новейшие инновационные разработки, призванные улучшить качество сервиса, повысить уровень доверия и заинтересованности клиентов, а также существенно автоматизировать и ускорить все возможные операции.

Украина, разумеется, также следует мировому вектору, внедряя инновационные и цифровые решения в максимальное количество сфер жизнедеятельности: от государственного уровня до простых операций, с которыми ежедневно сталкивается население. О глобальных планах государства и трендах банковской системы, ориентирующейся на привлечение и удержание клиентов в эпоху стремительной диджитализации, и пойдет речь ниже.

Глобально: государство в смартфоне

Концепция «Государство в смартфоне» была четко определена среди приоритетов Президента Украины. Диджитализации государственных услуг, среди прочего, была определена одним из основных приоритетов в борьбе с коррупцией и является одной из главных задач для правительства.

Разумеется, это далеко не первые шаги Украины в направлении диджитализации всех сфер (в том числе - и на государственном уровне). Среди прочих наработок за последние несколько лет можно упомянуть следующее:

- Обнародование около 900 общественно важных наборов открытых данных.

- Открытие всех внешних аудиторских отчетов, осуществляемых Государственной аудиторской службой.

- Внедрение портала E-data - единого веб-портала использования публичных средств, который позволяет видеть, на что расходуются средства органов государственной власти.

- Запуск в открытом доступе электронных аукционов объектов малой приватизации.

- Открытие API (прикладного программного интерфейса) в сфере продажи арестованного имущества через электронные аукционы на электронном ресурсе OpenMarket.

А также многое другое. Однако несмотря на количество имеющихся достижений, еще большие объемы заложены в стратегию. В процессе или, скажем, «на середине пути» сейчас следующие планы:

- Введение электронных больничных для населения.

- Разработка системы, диджитализирующей процедуру ввоза и признания гуманитарной помощи.

- Единая информационно-аналитическая система управления социальной поддержкой населения (E-SOCIAL).

- Пилотный проект электронного учета объектов культурного наследия.

- Открытие Минфином реестра проектов, которые внедряются с привлечением средств международных финансовых организаций.

- Создание электронных кабинетов всех участников строительного рынка.

- Запуск IT-централизации системы управления государственными финансами - е-взаимодействие основных информационных ресурсов Казначейства, Минфина, Налоговой и Миграционной служб.

И, повторимся, выше - только часть запланированного для реализации. Если перевести все упомянутое в более «календарный» формат, то, согласно планам правительства, полный перевод Украины в цифровой формат

должен состояться в течение 2020 года.

Однако все вышеизложенное касалось более глобальной государственной трансформации. Углубимся в финансовую сферу: какие тенденции, ожидания и планы наблюдаются в банковском секторе Украины?

Тенденции банковского сектора

Тенденция № 1 - фокус на удержание клиента

Сегодня актуальной является следующая догма: раньше банки боролись за прибыль, сегодня - за клиента (плюс ко всему невозможно отрицать калькуляцию, согласно которой удержание клиентов выходит значительно выгоднее привлечения новых). На первый план выходят безопасность предоставляемых продуктов и сервисов, их простота, удобство, скорость в использовании, доступность информации и, разумеется, предоставление возможности выполнить как можно большее количество вещей удаленно.

Наличие небанковских финансовых сервисов (главных конкурентов, мотивирующих к развитию - об этом один из блоков ниже), смена поколений клиентов и технологический прогресс заставляют банки пересматривать свои программы и придумывать новые способы завоевания лояльности клиентов.

Запланированная зона для развития банковского сектора

Опираясь на данный тренд, банки Украины закладывают в свои диджитал-стратегии изучение потребителей и их потребностей, создание экосистемы банка, которая поможет клиентам сэкономить и лучше управлять деньгами в повседневной жизни. Такой подход предполагает вовлечение партнеров и создание взаимовыгодных кобрендинговых продуктов. При этом банк становится системообразующим и связующим звеном разных биз-

нес-интересов и, как результат, обслуживает большие денежные потоки клиентов.

Тенденция № 2 - омоложение аудитории

Согласно демографическим исследованиям, самый многочисленный возрастной сегмент в Украине - от 15 до 44 лет. Почти половина всего населения (41,6%) - это представители двух поколений: поколения X в возрасте 36-45 лет и поколения Y - в возрасте 15-35 лет. Заметно «помолодела» и реклама банков.

Поколение Y сейчас достигает максимально благоприятного для зарабатывания денег возраста. Они первыми используют и оценивают инновации, а также способствуют дальнейшему распространению новых технологий.

Запланированная зона для развития банковского сектора

Целью маркетологов становится своего рода единение бренда с более молодой аудиторией - это, скорее, уже вопрос языка коммуникации. Главным каналом становится диджитал. Банки выходят в массы, чтобы поговорить с аудиторией на их языке (участие в концертах, фестивалях).

Тенденция № 3 - обострение конкуренции

Несмотря на сокращение количества банков на рынке, конкуренция в банковском секторе обострилась. Новыми конкурентами банков стали мобильные операторы и платежные сервисы. Небанковские учреждения ведут достаточно агрессивную и стремительную политику вывода на рынок технологичных продуктов и цифровых инноваций.

Конкуренция со стороны небанковских учреждений действительно «покушается» на существенно весомую часть доходов банков, при этом полностью оставляя в их фокусе корпоративный бизнес. Однако недавние законодательные изменения помогут несколько уравнять условия конкуренции между банковскими и небанковскими финансовыми учреждениями: недавно был принят стратегический для системы Закон (более известный в Украине как «СПЛИТ»), в разработке и лоббировании которого активно участвовала НАБУ который наводит определенный порядок в

регулировании этих сфер. Идея Закона проста: если и те, и другие предоставляют финансовые услуги для населения, требования (например, в сфере финансового мониторинга) должны быть жесткими как в первом, так и во втором случае. Речь абсолютно не идет о «выживании» конкурентов - финансовых компаний - с банковского рынка, речь о безопасности средств и надежности всех сторон, имеющих дело с денежными потоками.

Запланированная зона для развития банковского сектора

Для соответствия высоким планкам, уже заданным на финансовом рынке Украины, банкам необходимо плотное взаимодействие с финтехом (с фокусом на удаленном банкинге, платежных решениях, денежных переводах и цифровых кошельках). Крайне важным является выбор правильной и эффективной бизнес-стратегии - особенно остро данный вопрос стоит для небольших банковских учреждений. Ориентируясь на обозначенные выше маркеры, банки и разрабатывают стратегии и выбирают ниши. Одной из ниш является транзакционный бизнес и рынок электронной коммерции, развивающийся крайне стремительно - в среднем на рынке покупки с мобильных устройств уже генерируют около 30% всех продаж, и этот показатель продолжает расти.

Тенденция № 4 - отказ от наличных

Предыдущий пункт логически приводит нас к тому, что украинцы сегодня все больше отдают предпочтение безналичным платежам, из года в год все увереннее отказываясь от наличных. Например, за предыдущий 2018 год доля безналичных платежей в сравнении с 2017 годом достаточно возросла: с 39,3% до 44,3%, а уровень наличных снизился с 11,1% до 10,4% соответственно.

Простота, удобство, безопасность, возможность получать бонусы и cashback являются ключевыми мотиваторами для клиентов платить безналично.

Наиболее популярными опциями сегодня являются: платежи с использованием мобильного телефона (NFC, мобильный банкинг, виртуальные кошельки),

а также сервисы со встроенной оплатой: Uber, iTunes Store и т.д.

Запланированная зона для развития банковского сектора

Повышение финансовой грамотности клиентов и популяризация безналичных платежей на массовых мероприятиях: концертах, фестивалях, выставках. НАБУ, в свою очередь, оказывает активную поддержку в подобных мероприятиях: например, каждой осенью мы занимается организацией Всемирного дня сбережений в Украине, который традиционно заканчивается большим семейным праздником в формате фестиваля. В нем принимают участие банки, платежные системы, предлагающие бонусные продукты и программы, интерактивы, новинки и многое другое.

Также в фокусе банков в рамках данного направления - кобрендинговые программы с небанковскими финансовыми учреждениями (по аналогии с Apple Pay, G Pay), так как, даже конкурируя в целом, обе стороны могут объединиться для создания качественного и удобного инновационного сервиса.

Инновационные решения украинских банков за рамками трендов

В финтех-сообществе США существует понятие «big tech». Так называют больших технологических гигантов вроде Amazon, Apple и пр., которые являются главными челленджерами для довольно консервативной банковской среды США. Старожилы рынка (например, JPMorgan и Bank of America) обладают невероятными ресурсами, но гнаться за инновациями в технологиях, которые изменяют саму суть взаимоотношений «банк-клиент», становится все сложнее (однако не стоит исключать их из уравнения: JPMorgan, к примеру, занимается активным внедрением искусственного интеллекта в биржевые операции). В Украине же топ-банки начали раньше понимать, что будущее выйдет за рамки транзакционного подхода.

Банки превращаются в «финансового партнера» для своих клиентов, и при имплементации данного подхода смысловая нагрузка платежа выходит за рамки стандартного «перемещения денег из пункта А в пункт Б».

На первый план выходит персонализированный подход к клиенту: кастомизация платежной услуги, устранение всех возможных лишних шагов и бесконечных подтверждающих окон. Нажатие на выбор действия, которое потребитель задал, нажатие на подтверждение - только так сейчас должен быть реализован алгоритм платежа в мобильном приложении.

Одним из примеров такого подхода является возможность создания персонального плана для клиента, используя который, пользователь сам создает себе финансовые цели и достигает их. Банки занимаются образованием полноценных платформ, предлагающих шаблоны, подборки рекомендаций, опции прогнозирования трат и спроса на продукты и многое другое. Своего рода «Банк в смартфоне» по аналогии с государственной реформой.

Хорошим примером развития цифровой поддержки канала коммуникации с клиентами банков в Украине является эволюция виртуальных помощников. На данный момент мы перешли к следующему звену данной цепи: чат-ботам, являющимся сегодня максимально популярным способом взаимодействия.

Эволюцию запустил тот факт, что виртуальные помощники могут функционировать сугубо на основе определенных правил - они реагируют исключительно на определенные запрограммированные команды и уже не способны справиться с ситуацией, когда клиент делает «шаг влево или вправо». Следующая же ступень - чат-боты, работающие с использованием искусственного интеллекта и machine learning, являются самообучаемыми: они «умнеют» по мере того, как общаются с клиентами. Зачастую разговор с чат-ботом банка полностью имитирует беседу с реальным человеком: невозможно распознать, кто именно с вами говорит - человек или машина. Если говорить о дальнейших планах украинских банков - это эволюция чат-ботов в полноценных голосовых помощников, по аналогии с Siri от Apple.

Подобные технологии с недавнего времени применяются в банках и для инновационных способов идентификации: если

отпечаток пальца принимается рядом банков в качестве идентифицирующего фактора, например для входа в личный кабинет, уже давно, то из «новинок рынка» - идентификация по лицу. У банков, опять же, остается простор для дальнейшей фантазии - в мире уже были презентованы новейшие разработки по идентификации на основании огромного количества скрытых факторов (поведенческих особенностей). Но клиенты (равно как и законодательная база) подготавливаются к этому постепенно и плавно, с оглядкой на все возможные риск-факторы.

Последним в этом блоке, пожалуй, стоит упомянуть такой важный нестандартный фактор, как прозрачность и приближенность банка к клиенту в диджитал-канале. Например, некоторые банкиры сегодня ведут YouTube-каналы, некоторые банки предоставляют возможность онлайн-тура по банку. Все эти моменты также помогают расположить и удержать клиента, ибо наглядно демонстрируют, что вся информация является открытой и доступной.

Отдельные диджитал-кейсы украинских банков

1. Банк без отделений

Анализируя высокую затратность на содержание отделений (плюс, соответственно, штата) как таковых и тренд на максимальное проведение всех операций онлайн, в Украине был запущен первый «необанк» - цифровой банк без отделений - Monobank.

Само понятие «необанк» означает банк нового типа, который бросает вызов традициям рынка. Это первый украинский виртуальный банк, созданный в рамках Universal Bank, у которого есть отдельный бренд и свои условия обслуживания клиентов.

Такая бизнес-модель не требует вложений в отделения и в то же время позволяет клиентам получать все желаемые банковские услуги дистанционно.

Для демонстрации восприятия такой идеи клиентами можно привести следующие цифры: за 5 месяцев существования Monobank к банку присоединилось 200 000 клиентов. Это самые лучшие цифровые клиенты, которые ценят свое время. Они технологичны и

любые инновации воспринимают «на ура». В этом году планируется привлечь еще как минимум столько же клиентов.

2. Валютнообменные операции онлайн

Длительная совместная работа НАБУ и банков-членов с регулятором по данному направлению наконец принесла плоды в текущем году: с февраля вступил в силу закон о валюте, который разрешает проводить операции физлиц по обмену валют онлайн.

Многие банки, особенно принимавшие участие в разработке нормативных документов, поспешили порадовать своих клиентов возможностью онлайн-валютнообмена уже с 00:01 с момента вступления закона в силу. Такая опция уже распространена в ряде стран мира, что еще раз подчеркивает мировой вектор диджитал-развития Украины.

Взаимодействие с регулятором: совместные проекты и планы

За многолетний период активного сотрудничества НАБУ с банковским регулятором - Национальным банком Украины - в направлении создания максимально комфортных условий для ведения банковского бизнеса и повышения доверия к банковской системе уже было достигнуто немало. Разумеется, регулятор также поддерживает цифровое развитие банковского сектора - далее несколько примеров наших совместных шагов в этом направлении.

Например, с 2018 года банки могут предоставлять свои услуги, используя идентификацию через систему BankID. Украинские граждане уже могут дистанционно получать не только административные услуги, но и заказывать банковские, финансовые и коммерческие услуги, для которых нужно проходить идентификацию личности.

На сегодня только первичная идентификация физического лица должна проводиться во время физического присутствия в банке. В дальнейшем при условии, что банк (который провел первичную идентификацию) является абонентом системы BankID, клиент как физическое лицо может использовать эту систему для передачи своих пер-

сональных данных другому банку или небанковскому учреждению, которые подключены к BankID и предлагают выгодные для клиента услуги. Разумеется, данная система набирает серьезные обороты в популярности.

К тому же мы сосредоточились на имплементации в Украине норм Директивы ЕС PSD2, внедрение

которой будет способствовать инновациям через открытие рынка платежных услуг для новых игроков и новых инновационных методов оплаты. Это большой проект, требующий сплоченной работы всех участников платежного рынка, который позволит Украине в перспективе успешно интегрироваться в мировое сообщество.

Таким образом, Украина движется абсолютно синхронно с мировыми инновационными процессами. Именно инновации и диджитализация финансовых услуг на всех этапах - эффективный способ повышения финансовой инклюзии в Украине, что является одной из стратегических целей всего сектора, а потому - и НАБУ

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора Украины

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.10.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	76	76*
Количество КО с иностранным участием	ед.	21	21*
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	18	18*
Количество филиалов действующих КО	ед.	8269**	8269**
Собственные средства (капитал) КО	млн. грн.	160 501,4	173 204,6*
Активы КО - всего	млн. грн.	1 880 446,6	1 894 006,0*
- ссудная задолженность - всего	млн. грн.	1 148 065,4	1 136 897,8*
- в т.ч. просроченная	млн. грн.	588 927,9	570 713,2*
- кредиты, предоставленные физическим лицам	млн. грн.	208 937,0	209 978,9*
- кредиты нефинансовым организациям	млн. грн.	908 257,5	884 064,8*
Пассивы КО - всего	млн. грн.	1 179 771,1	1 198 397,5*
Депозиты физических лиц	млн. грн.	532 910,7	535 578,0*
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	млн. грн.	27 012,6	27 608,0*
Финансовый результат банковского сектора	млн. грн.	23 427,5	36 727,3*
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	млн. грн.	200,0	200,0
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	% годовых	17,5	16,5***
Справочно:			
Валовый внутренний продукт (в фактических ценах)	млн. грн.	1 735 528**	1 735 528**
Курс национальной валюты к доллару США		26,872573	25,020755*

* 01.08.2019; ** 01.07.2019; *** 26.09.2019.

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ ЧЕРНОГОРИИ FINTECHS AND BANKING

1 раздел

Digitalisation, And Fintech Impact

At a time when banks are reviewing their outsourcing models and deciding to bring many capabilities back in-house, one type of outsourcing is becoming increasingly important: cooperation with fintechs.

1) Banks face increased competition from new market entrants, including digital banks and FinTechs. Leading banks are forced to respond.

2) Artificial intelligence and advanced analytics can play a key role in the prevention of cyber-attacks, reducing conduct risk and improving transaction monitoring to prevent financial crime.

3) The rapid advance of FinTech is driving structural changes in the financial sector. In such a fast-moving environment, overly prescriptive and precipitous regulation carries the risk of undesired outcomes.

Banks face increased competition from new market entrants, including digital banks and FinTechs. Leading banks are forced to respond, investing in technology to prevent customer leakage and preserve their value chain. Banks' investments in digital technologies are only effective when they engage with FinTechs, partners and peers.

The most important question facing the new European Commission's lack of digital sovereignty Europe. Control of the AI, Big Data and related technologies will determine the overall competitiveness Europe in the 21st century. But Europeans have to decide who will be the owner of the data required in order to achieve digital sovereignty and under what conditions to govern the collection and use.

We are all aware of PSD2 and new competitors. ECB try to make adequate plane. The system of the ECB, called «TARGET Instant Payment Settlement» (TIPS), will allow people and companies in Europe pay in euros for one second regardless of the working hours of their banks.

The system is considered to be a direct challenge to US companies such as PayPal, Google, Facebook and Amazon, China's Alibaba and Tencent, which currently have a dominant position in these services in Europe.

Generally, the bottom line is that banks need to realize that competitive threats are continuing to evolve and prepare to battle in the market place.

All these technologies can benefit both consumers and companies by enabling greater access to financial services, offering wider choice and increasing efficiency of operations. They can also contribute to bringing down national barriers and spurring competition in areas such as

- online banking, online payment and transfer services,
- peer-to-peer lending,
- personal investment advice and services.

Risks are shifting from unambiguous regulatory and compliance demands to ever-evolving risks that demand creative, holistic strategies.

Fintech market moves beyond lending 'Regtech' is a fast-growing area as MiFID draws close. There is demand for technologies that help banks verify customers and comply with new banking rules.

FinTech is a term used to describe technology-enabled innova-

tion in financial services that could result in new business models, applications, processes or products and could have an associated material effect on financial markets and institutions and how financial services are provided. FinTech is the term used to describe the impact of new technologies on the financial services industry. It includes a variety of products, applications, processes and business models that have transformed the traditional way of providing banking and financial services.

FinTech also presents challenges such as cyber-related risks, data, consumer and investor protection issues and market integrity issues. The General Data Protection Regulation and the Anti-Money Laundering Directive provide fundamental safeguards for the protection of personal data and the integrity of the EU financial system against money laundering and terrorism finance.

The main obstacles to the adoption of digital technologies are the difficulty of adjusting the organization of the company and the need to recruit and retain highly skilled ICT staff. Regulation and legislation were not typically seen as a major obstacle, although some firms noted that, while not a hindrance, regulatory frameworks did need to evolve, noted by experience people as Catherine Elding and Richard Morris in text for EBF review. But we can read different point of view is «There is no doubt that every bank-fintech cooperation must fulfil the appropriate regulatory requirements, regardless of whether the product or service is aimed at customers or internal

efficiency. However, the current bank processes for communicating and ensuring the fulfilment of these requirements by fintechs are not fit for purpose; typically, fintechs are faced with hugely variable and complex questionnaires of existing rules». There are the risk assessment involves the completion of 18 questions which assess the specific nature of the cooperation across various risk categories such as service provision, IT security and business continuity.

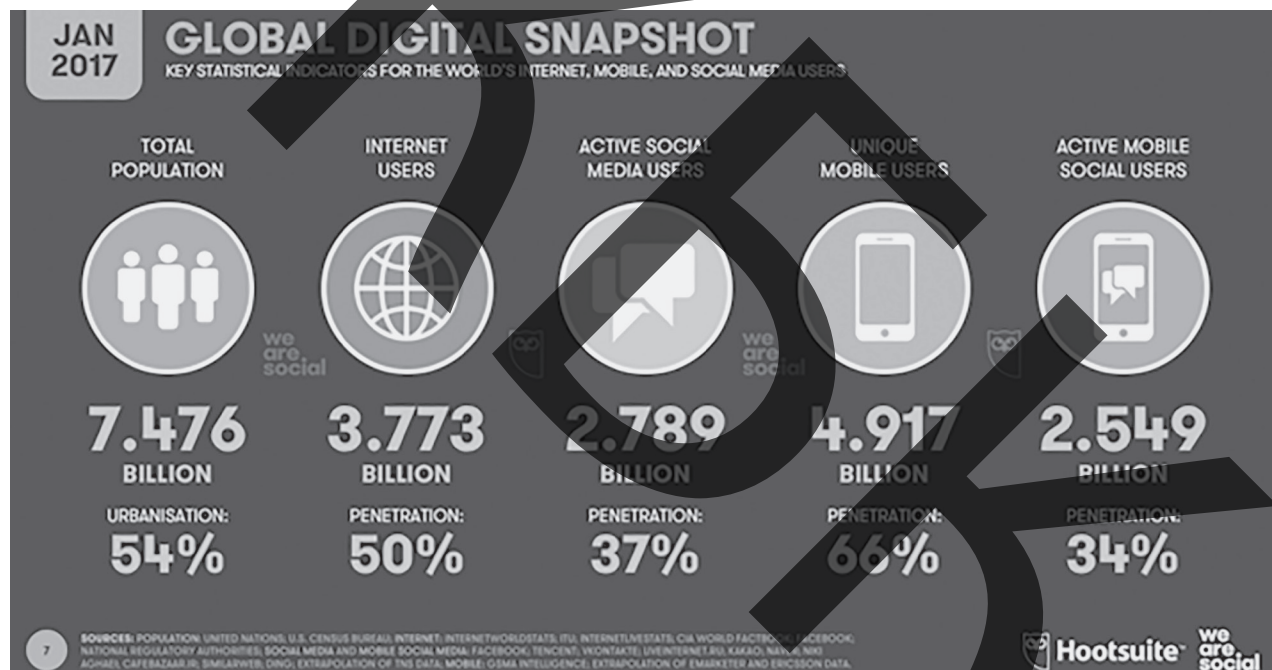
Responses to the public consultation raise concerns that the use of such technologies may be prevented or constrained by the

existing rules, for example in the following ways:

- blockchain-based applications may raise jurisdictional issues about the law applicable and liability issues;
- the legal validity and enforceability of smart contracts may need clarification;
- there are uncertainties surrounding the legal status of ICOs and the rules applicable to them.

Simon Kemp, a consultant employed in a marketing agency We Are Social, for year 2017 published a comprehensive report on the level of use of digital technologies, as well as the trends that accompany them:

- More than half of people in the world (50.5%) use the Internet;
- Almost two-thirds of people in the world (66%) use a mobile phone; Of the total number of people in the world who use a mobile phone, more than half (55%) use «smart» phone;
- Half of the total traffic on the web (50%) comes from the mobile telephone;
- More than half of all mobile connections in the world as «broadband» (broadband);
- More than a third of people in the world (37%) use social media;
- More than a third of people in the world (34%) use social media on their mobile phone.



Key figures in Europe

Bearing in mind the level of economic development, the use of digital technologies in Europe is expected at a significantly higher level compared to the world average.

- Three-quarters of people in Europe (76%) use the Internet, which is significantly higher than the world average (50.5%);
- Penetration of the mobile (the number of active SIM card out of the total population) is 131% in Europe, whereas the global average 108%;

- Almost half of the people in Europe uses social media (49%), which was significantly higher compared to the global average (37%);

- Social Media in Europe on the mobile phone used 40% of people, while the world average is 34%. Dusan Tomic, Head of Department of Business Consulting in Serbia, Bosnia and Herzegovina and Montenegro Ernst & Young doo Beograd presented us what we need to Achieving digital maturity:

For adequate response to market challenges, processes and infrastructure must be developed for the whole organization. In other words, banks must become digitally mature. Digital maturity can be seen through five stages:

1. No action - no active investments;
2. Start - examining how digital technology can be despondent on business, creation of internal support and development of business practices;
 1. Transition - to investigate the use of new technologies and start

digitizing some elements of business;

2. Maturation - optimization «middle» and «back-office» processes through new technology as part of a coherent digital investment plan;

3. The digital leader - integrated «front», «middle» and «back-office» activities are supported by the data passing through the functions and geographic locations.

In the aforementioned survey, only a few banks rated their organization phase 4 or 5, but more than 60% is intended to enter into one of these two phases by 2020. Digitization at the global level, but also in our country is

gradually coming and permeates all areas of everyday business. To implement innovations and digitization become a reality at all levels, it is necessary to take the changing lifestyles of consumers, service employees in organizations, as well as their education. Digital business will require new skills and knowledge, which will require improving existing skills and introduce new and more agile ways of working. On that base, employees will be able to perform tasks that create added value for the bank and a higher quality of service.

An adequate plan and understanding of the market

Mr. Tomic said: «According to our experience, banks often included in programs of transformation ad hoc and reactive, without clearly defined goals and needs, and without a good understanding of the market and its readiness to accept innovation. Implementation of innovation must start from the top management, with clearly defined plan, goals and needs (in a short and long term). Banks must act now in order to prepare for a future where we will have a crucial role innovation and new technologies, building a flexible and prepared digital business models that will help them to respond to all the challenges that await them».

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора Черногории

тыс. евро

Наименование показателя	31.12.18	30.09.19
Количество действующих кредитных организаций (КО), ед.	15	13
Количество КО с иностранным участием, ед.	14	12
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала, ед.	6	6
Количество филиалов действующих КО, ед.	200	186
Собственные средства (капитал) КО	517.727	571.438
Активы КО - всего	4.412.006	4.308.054
- ссудная задолженность - всего	2.989.587	2.572.186
- кредиты, предоставленные физическим лицам	1.215.016	1.295.322
- кредиты нефинансовым организациям	1.014.816	1.061.191
Пассивы КО - всего	4.412.006	4.308.054
- депозиты физических лиц	1.308.699	1.215.485
Финансовый результат банковского сектора	29.826	30.260
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	5.000	5.000



О ситуации на финансовом рынке

1. Инфляция и инфляционные ожидания в сентябре 2019 года

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, в сентябре 2019 года инфляция составила 0,3% (в сентябре 2018 года – 0,4%).

С начала года инфляция составила 3,3% (за январь-сентябрь 2018 года – 3,3%). За январь-сентябрь 2019 года

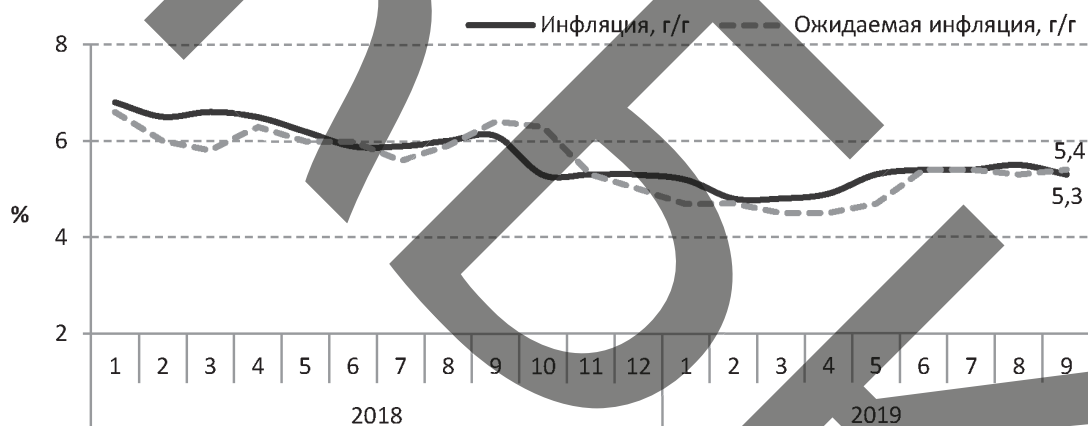
цены на продовольственные товары повысились на 6,2%, на непродовольственные товары – на 3,3%, цены на платные услуги снизились на 0,3%.

Годовая инфляция сложилась на уровне 5,3% и находится внутри целевого коридора 4-6%. В структуре инфляции цены на продовольственные товары в годовом выражении

повысились на 9,1%, на непродовольственные товары – на 5,4%. Годовой темп роста цен на платные услуги составил 0,7%, что является минимальным историческим значением.

В сентябре 2019 года количественная оценка ожидаемой через год инфляции по результатам опроса населения составила 5,4%.

График 1. Инфляция и ожидаемая инфляция



Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, FusionLab

2. Международные резервы и денежные агрегаты по итогам сентября 2019 года

Валовые международные резервы Национального Банка за сентябрь 2019 года, по предварительным данным, увеличились на 2,1%, или на 600,6 млн долл. США до 28,8 млрд долл. США (с начала года снижение на 6,8%, или на 2,1 млрд долл. США).

Резервы выросли за счет поступлений иностранной валюты на счета Правительства в рамках выпуска еврооблигаций, при этом рост резервов был частич-

но нивелирован платежами по обслуживанию внешнего долга и уменьшением активов в золоте на фоне снижения цены и продажи золота из золотовалютных активов в Национальный фонд.

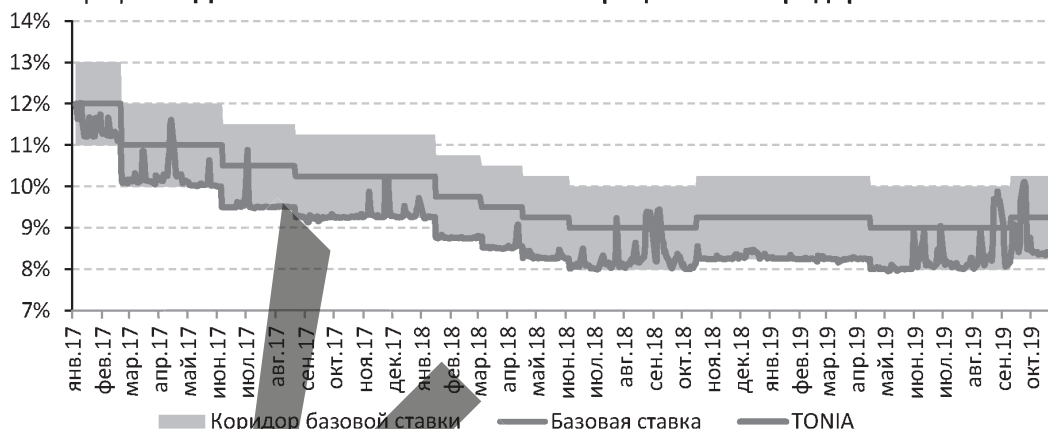
Международные резервы страны в целом, включая активы Национального фонда в иностранной валюте (59,4 млрд долл. США), на конец сентября 2019 года составили 88,2 млрд долл. США.

Денежная база в сентябре 2019 года сжалась на 1,1% (с начала года – на 1,8%) и соста-

вила 6 528,3 млрд тенге. Узкая денежная база, т.е. денежная база без учета срочных депозитов банков второго уровня в Национальном Банке, сжалась на 10,9% (с начала года – на 12,5%) до 5 244,4 млрд тенге.

Денежная масса за сентябрь 2019 года, по предварительным данным, увеличилась на 2,8% (с начала года снижение на 2,3%) и составила 20 341,7 млрд тенге, наличные деньги в обращении снизились на 0,7% (с начала года снижение на 1,2%) до 2 232,9 млрд тенге.

График 2. Динамика базовой ставки и ее процентного коридора



3. Операции Национального Банка в области денежно-кредитной политики

Решением Национального Банка от 9 сентября 2019 года базовая ставка была повышена до 9,25% годовых с коридором +/-1%¹.

Индикатор TONIA², который является таргетируемой (целевой) ставкой при проведении операций денежно-кредитной политики на денежном рынке, в течение сентября 2019 года формировался преимущественно между уровнем нижней границы процентного коридора и базовой ставкой Национального Банка. В сентябре 2019 года средневзвешенное значение TONIA составило 8,81% годовых (в августе 2019 года – 8,76%).

Инструменты денежно-кредит-

ной политики. На конец сентября 2019 года отрицательное сальдо операций Национального Банка (открытая позиция Национального Банка) на денежном рынке составило 3,3 трлн тенге.

Объем открытой позиции Национального Банка по операциям прямое репо составил 60,2 млрд тенге.

Объем банковских депозитов в Национальном Банке снизился до 446,8 млрд тенге, в том числе объем ликвидности, изымаемый посредством депозитных аукционов, – до 189,8 млрд тенге.

Объем краткосрочных нот в обращении на конец сентября 2019 года составил 2 850,6 млрд тенге, снизившись за месяц на 9,8%.

Объем эмиссии краткосрочных нот за сентябрь 2019

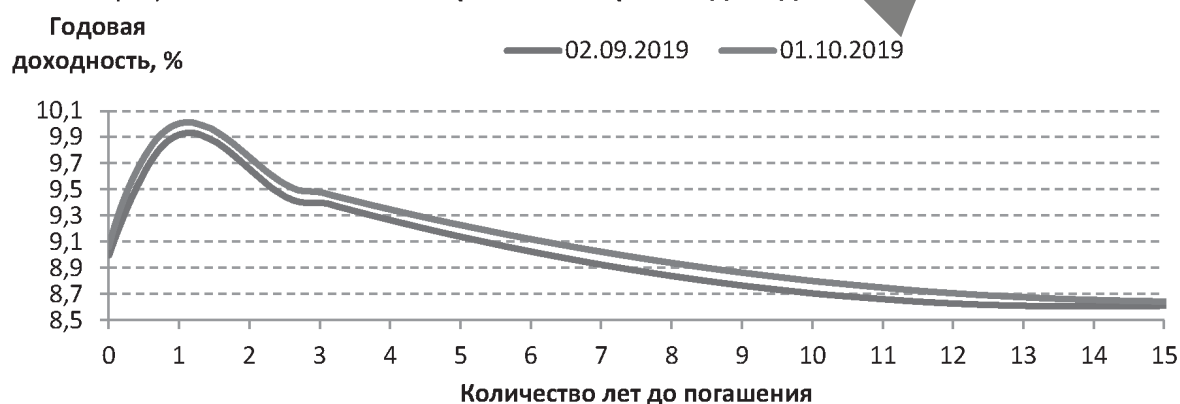
года составил 780,6 млрд тенге. Было проведено 8 аукционов, в том числе 5 аукционов по размещению 1-месячных нот на сумму 517,4 млрд тенге (средневзвешенная доходность – 9,26%), 1 аукцион по 3-месячным нотам на сумму 118,1 млрд тенге (доходность – 9,76%), 1 аукцион по 6-месячным нотам на сумму 89,8 млрд тенге (доходность – 9,96%), 1 аукцион по размещению 1-годичных нот на сумму 55,3 млрд тенге (доходность – 10,00%).

Объем погашения кратко-

¹ Одновременно до аналогичного уровня (9,25%) повышена официальная ставка рефинансирования.

² Средневзвешенная процентная ставка по сделкам открытия репо сроком на один рабочий день, заключенным на бирже в секторе автоматического репо с ГЦБ

График 3. Изменение безрисковой кривой доходности



срочных нот Национального Банка за месяц составил 985,4 млрд тенге.

Формирование кривой доходности. В сентябре 2019 года Министерство финансов Республики Казахстан осуществило размещение долгосрочных государственных ценных бумаг (МЕУКАМ) на сумму 37,7 млрд тенге. Было проведено 6 аукционов, на которых были размещены 5-летние, 7-летние, 13-летние, 15-летние и 20-летние МЕУКАМ. Средневзвешенная доходность по ним составила от 8,63% до 9,70% годовых.

Объем ценных бумаг Министерства финансов Республики Казахстан в обращении повысился в сентябре 2019 года на 0,2% и составил 8 179,0 млрд тенге.

В сентябре 2019 года кривая доходности стала более инверсионной вследствие повышения доходности краткосрочных и среднесрочных безрисковых обязательств в сегменте до 7 лет в сравнении с предыдущим месяцем.

4. Валютный рынок в сентябре 2019 года

В сентябре 2019 года биржевой обменный курс тенге

изменялся в диапазоне 385,27–388,33 тенге за доллар США. На конец сентября 2019 года биржевой курс тенге к доллару США составил 387,99 тенге за доллар США, ослабнув за месяц на 0,1%.

Общий объем операций по валютной паре тенге – доллар США за месяц составил

11,7 млрд долл. США, в том числе объем биржевых торгов на Казахстанской фондовой бирже – 1,9 млрд долл. США, объем операций на внебиржевом валютном рынке – 9,7 млрд долл. США. При этом в общем объеме операций на внебиржевом рынке доля одного дочернего банка составила 69,5% (в августе 2019 года – 69,2%), что было связано с хеджированием им собственного капитала от валютных рисков. Данные операции проводятся внутри банковской группы и не влияют на соотношение спроса или предложения иностранной валюты на внутреннем валютном рынке.

В сентябре 2019 года население купило на нетто-основе наличную иностранную валюту на сумму, эквивалентную 231,4 млрд тенге (в августе 2019 года – 292,2 млрд тенге). Основной объем расходов был направлен на покупку долларов США

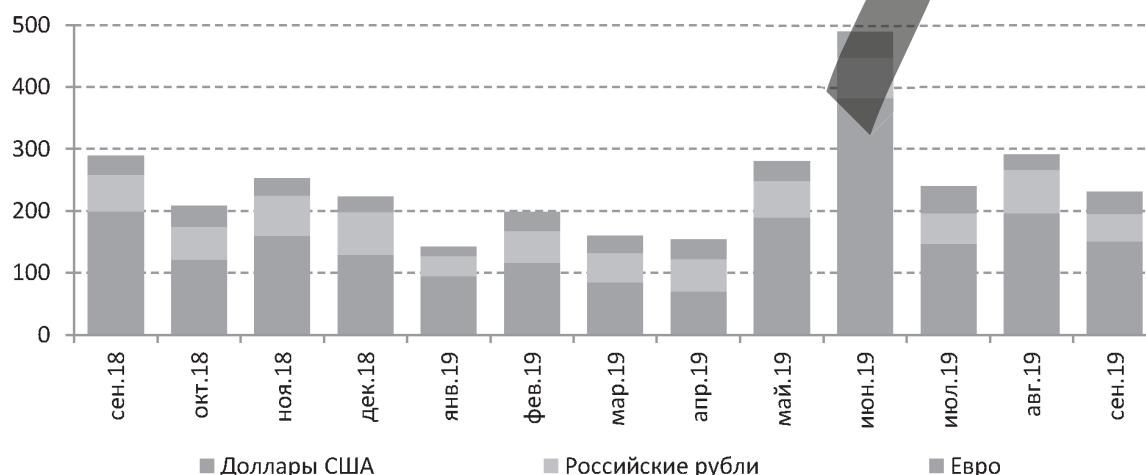
– 65,2%, или 150,9 млрд тенге, российских рублей – 19,1%, или 44,3 млрд тенге, евро – 15,3%, или 35,3 млрд тенге. По сравнению с предыдущим месяцем данные расходы уменьшились на 20,8%. В разбивке по видам валют расходов на покупку долларов США и российских рублей снизились на 23,2% и 36,8% соответственно, расходы на покупку евро увеличились на 41,0%. Постепенное снижение общего объема расходов на покупку иностранной валюты связано с традиционным снижением спроса в связи с окончанием периода трудовых отпусков.

5. Депозитный рынок по итогам сентября 2019 года

Объем депозитов резидентов в депозитных организациях на конец сентября 2019 года составил 18 108,8 млрд тенге, увеличившись за месяц на 3,3%. Депозиты юридических лиц увеличились на 5,7% до 9 398,2 млрд тенге, депозиты физических лиц увеличились на 0,8% до 8 710,6 млрд тенге.

Объем депозитов в национальной валюте за месяц увеличился на 3,6% до 10 213,8 млрд тенге, в иностранной валюте – на 2,8% до 7 895,1 млрд тенге. Уровень долларизации на

График 4. Динамика нетто-продаж наличной иностранной валюты обменными пунктами, млрд тенге



конец сентября 2019 года составил 43,6% (в декабре 2018 года – 48,4%).

Депозиты юридических лиц в национальной валюте в сентябре 2019 года увеличились на 4,5% до 5 335,3 млрд тенге, в иностранной валюте – на 7,2% до 4 062,9 млрд тенге (43,2% от депозитов юридических лиц).

Депозиты физических лиц в тенге увеличились на 2,7% до 4 878,4 млрд тенге, в иностранной валюте уменьшились на 1,5% до 3 832,2 млрд тенге (44,0% от депозитов физических лиц).

Объем срочных депозитов составил 12 019,6 млрд тенге, увеличившись за месяц на 2,9%. В их структуре вклады в национальной валюте составили 6 878,3 млрд тенге, в иностранной валюте – 5 141,2 млрд тенге.

Средневзвешенная ставка вознаграждения по срочным депозитам в национальной валюте небанковских юридических лиц составила 7,2% (в декабре 2018 года – 7,1%), по депозитам физических лиц – 9,3% (10,4%).

6. Кредитный рынок по итогам сентября 2019 года

Объем кредитования банками экономики на конец сентября 2019 года составил

13 395,0 млрд тенге, увеличившись за месяц на 1,3%. Объем кредитов юридическим лицам увеличился на 1,2% до 7 158,6 млрд тенге, физическим лицам – на 1,4% до 6 236,3 млрд тенге.

Объем кредитов в национальной валюте за месяц увеличился на 1,4% до 11 047,1 млрд тенге. В их структуре кредиты юридическим лицам увеличились на 1,3%, физическим лицам – на 1,5%. Объем кредитов в иностранной валюте увеличился на 0,8% до 2 347,9 млрд тенге. В их структуре кредиты юридическим лицам увеличились на 1,0%, тогда как физическим лицам уменьшились на 3,5%. Удельный вес кредитов в тенге на конец сентября 2019

года составил 82,5% (в декабре 2018 года – 77,1%).

Объем долгосрочных кредитов за месяц вырос на 0,8% до 11 401,4 млрд тенге, объем краткосрочных кредитов – на 4,5% до 1 993,6 млрд тенге.

Кредитование субъектов малого предпринимательства за сентябрь 2019 года увеличилось на 0,4% до 2 139,2 млрд тенге (16,0% от общего объема кредитов экономике).

В отраслевой разбивке наиболее значительная сумма кредитов банков экономике приходится на такие отрасли как промышленность (доля в общем объеме – 14,0%), торговля (12,6%), строительство (5,1%) и транспорт (4,2%).

В сентябре 2019 года средневзвешенная ставка вознаграждения по кредитам, выданным в национальной валюте небанковским юридическим лицам, составила 11,7% (в декабре 2018 года – 11,7%), физическим лицам – 18,4% (17,2%).

7. Платежные системы по итогам сентября 2019 года

По состоянию на 1 октября 2019 года на территории Республики Казахстан функционировали 17 платежных систем, в том числе платежные системы Национального Банка, системы денежных переводов, системы платежных карточек.

За девять месяцев 2019 года через платежные системы Национального Банка (Межбанковскую систему переводов денег и Систему межбанковского клиринга) было проведено 30,6 млн транзакций на сумму 597,2 трлн тенге (по сравнению с аналогичным периодом 2018 года количество уменьшилось на 2,8%, а сумма увеличилась на 0,4%). В среднем за день через указанные платежные системы проводилось 167,7 тыс. транзакций на сумму 3,3 трлн тенге.

Объем операций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов за ян-

варь-сентябрь 2019 года составил 1,1 млрд транзакций на сумму 20,9 трлн тенге (по сравнению с аналогичным периодом 2018 года количество транзакций увеличилось на 93,7%, сумма – на 50,2%). Доля безналичных платежей в общей структуре операций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов выросла по количеству до 73,5% (в 2018 году – 63,3%), по объему – до 42,5% (30,2%).

На 1 октября 2019 года выпуск платежных карточек в Республике Казахстан осуществляли 22 банка и АО «Казпочта», общее количество эмитированных и распространенных платежных карточек составило 30,6 млн единиц, действовали 89,8 тыс. принимающих к оплате платежные карточки торговых предприятий, сеть обслуживания платежных карточек представлена 11,6 тыс. банкоматов и 160,7 тыс. POS-терминалов.

За девять месяцев 2019 года общий объем отправленных через международные системы денежных переводов денег составил 2,1 млн переводов на сумму 506,0 млрд тенге. Увеличение объема переводов денег по сравнению с аналогичным периодом 2018 года составило 2,3%. Из общего объема отправленных переводов за пределы Казахстана направлено 92,4% от общего количества (2,0 млн транзакций) и 93,6% от общей суммы (473,8 млрд тенге) транзакций. По Казахстану через системы денежных переводов проведено 7,6% от общего количества (0,2 млн транзакций) и 6,4% от общей суммы (32,2 млрд тенге). Из-за рубежа через международные системы денежных переводов было получено 1,2 млн транзакций на сумму 260,8 млрд тенге.

8. Банковский сектор по итогам сентября 2019 года

По состоянию на 1 октября 2019 года банковский сектор Ре-

спублики Казахстан представлено 28 банками.

Совокупные активы банковского сектора на 1 октября 2019 года составили 26 118,3 млрд тенге, увеличившись с начала 2019 года на 3,5%. В структуре активов преимущественную долю занимают кредиты – 49,9%, портфель ценных бумаг – 20,1%, наличные деньги, аффинированные драгоценные металлы и корреспондентские счета – 11,2%.

Кредиты, по которым имеется просроченная задолженность более 90 дней (NPL), составили 1 331,3 млрд тенге, или 9,3% от ссудного портфеля.

Провизии по ссудному портфелю сформированы в размере 2 256,0 млрд тенге, или 15,8% от ссудного портфеля (на начало 2019 года – 1 776,6 млрд тенге, или 12,9%).

Размер совокупных обязательств банковского сектора по состоянию на 1 октября 2019 года составил 22 823,4 млрд тенге, увеличившись с начала 2019 года на 2,7%. В структуре обязательств банков наиболее высокую долю занимают вклады клиентов – 74,4%, выпущенные в обращение ценные бумаги – 8,2%, займы, полученные от других банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций – 2,5%.

Обязательства банков перед нерезидентами Республики Казахстан в совокупных обязательствах уменьшились по сравнению с началом 2019 года с 6,2% до 5,1%, или 1 054,7 млрд тенге.

Совокупный собственный капитал банковского сектора по состоянию на 1 октября 2019 года составил 3 294,9 млрд тенге, увеличившись с начала года на 9,0%.

Чистая прибыль (превышение текущих доходов над текущими расходами) составила 431,6 млрд тенге.

Чистая процентная маржа и процентный спрэд банков

второго уровня по состоянию на 1 октября 2019 года составили 5,0% и 3,8% соответственно.

9. Страховой рынок по итогам сентября 2019 года

По состоянию на 1 октября 2019 года страховой сектор представлен 27 страховыми (перестраховочными) организациями.

Совокупный объем активов страховых (перестраховочных) организаций на 1 октября 2019 года составил 1 152,0 млрд тенге (рост с начала года на 9,9%).

Обязательства страховых (перестраховочных) организаций увеличились с начала года на 7,1% до 621,2 млрд тенге.

Объем страховых резервов, сформированных страховыми (перестраховочными) организациями для обеспечения исполнения принятых обязательств по договорам страхования и перестрахования, с начала года вырос на 11,1% до 577,2 млрд тенге.

Собственный капитал составил 530,8 млрд тенге, увеличившись с начала года на 13,4%.

Страховые премии по состоянию на 1 октября 2019 года увеличились на 32,1% по сравнению с аналогичным показателем 2018 года до 379,0 млрд тенге, из них объем страховых премий, принятых по прямым договорам страхования, составил 345,1 млрд тенге.

По итогам сентября 2019 года страховые премии по отрасли «страхование жизни» увеличились на 82,2% по сравнению с аналогичным показателем 2018 года до 103,6 млрд тенге. Доля страховых премий, собранных по отрасли «страхование жизни», в совокупных страховых премиях составила 27,3% (на 1 октября 2018 года – 19,8%).

Объем страховых премий, переданных на перестрахование, составил 63,0 млрд тенге, или 16,6% от совокупного объема страховых премий. На перестрахование нерезидентам Ре-

спублики Казахстан передано 87,1% от страховых премий, переданных на перестрахование.

Общий объем страховых выплат (за вычетом страховых выплат, осуществленных по договорам, принятым в перестрахование), произведенных с начала 2019 года, составил 98,6 млрд тенге, что на 93,0% больше, чем за аналогичный период 2018 года.

10. Пенсионная система по итогам сентября 2019 года

Пенсионные накопления вкладчиков (получателей) по состоянию на 1 октября 2019 года составили 10 420,5 млрд тенге, увеличившись за 9 месяцев 2019 года на 1 042,9 млрд тенге, или на 11,1%.

За январь-сентябрь 2019 года произошло увеличение «чистого» дохода от инвестирования пенсионных активов на 481,9 млрд тенге до 4 173,9 млрд тенге на 1 октября 2019 года.

Количество индивидуальных пенсионных счетов вкладчиков по обязательным пенсионным взносам (с учетом ИПС, не имеющих пенсионные накопления) на 1 октября 2019 года составило 10,0 млн счетов.

Сумма пенсионных выплат за 9 месяцев 2019 года составила 154,2 млрд тенге. Основную долю совокупного инвестиционного портфеля ЕНПФ на 1 октября 2019 года занимают государственные ценные бумаги РК и негосударственные ценные бумаги эмитентов РК (37,7% и 28,7% от общего объема пенсионных активов соответственно).

Более подробную информацию можно получить по телефонам:
+7 (727) 330 24 52 (1452)
+7 (727) 2704 596 (3930)
e-mail: press@nationalbank.kz
www.nationalbank.kz



Финансовые показатели банков второго уровня¹ по состоянию на 01.10.2019 г.

№	Наименование банка	Активы		Судный портфель ²		из них:				Сумма просроченной задолженности по кредитам, исключая просроченное вознаграждение ³	Провизии, сформированные по судному портфелю в соответствии с требованиями МСФО	из них вклада:		Превышение текущих доходов (расходов) над текущими расходами (доходами) после уплаты подоходного налога	
		всего	в том числе операции "Обратное РЕПО"	Кредиты с просрочкой платежей ⁴		в том числе		физических лиц	юридических лиц			Собственный капитал по балансу			
				сумма	доля в кредитах	сумма	доля в кредитах						сумма		доля в кредитах
1	АО "Народный Банк Казахстана"	8 647 223 677	4 103 136 813	69 000 001	463 216 109	11,29%	348 803 526	8,50%	348 752 701	540 406 960	7 178 025 505	3 092 546 206	3 126 024 670	1 169 198 172	239 740 691
2	ДБ АО "Сбербанк"	2 099 466 863	1 416 563 791		138 910 970	9,81%	97 055 999	6,85%	85 055 784	174 480 305	1 874 899 052	730 971 564	704 518 445	224 567 811	56 510 798
3	АО "FortisBank"	2 057 407 114	761 829 074		90 658 447	11,90%	51 397 409	6,75%	61 615 015	68 135 337	1 847 388 652	533 930 208	613 444 350	210 023 462	26 652 416
4	АО "First Heartland Usan Bank"	1 528 193 635	874 804 576		401 288 357	45,87%	388 602 759	44,42%	217 582 878	800 871 867	1 384 798 481	385 362 347	242 884 293	143 455 154	-161 391 803
5	АО "KASPI BANK"	2 021 642 116	1 327 053 830		53 164 022	12,41%	98 842 969	7,45%	105 183 589	700 778 911	1 205 676 481	1 406 449 729	945 544 908	235 965 625	124 765 152
6	АО "Банк Центрифедит"	1 478 957 846	1 091 727 017		15 000 001	11,22%	73 630 949	6,74%	74 264 277	98 920 496	1 359 545 849	547 933 211	594 838 911	119 411 997	7 231 785
7	АО "АТФБанк"	1 363 667 707	1 001 428 848		175 879 446	17,56%	83 206 536	8,31%	126 371 778	284 612 928	1 234 736 004	306 530 434	540 650 780	128 931 703	11 228 916
8	АО "Евразийский Банк"	1 028 832 760	668 683 495		101 158 793	15,13%	57 654 645	8,62%	77 144 070	104 805 461	927 498 343	407 766 021	287 926 484	101 338 417	6 222 228
9	АО "Жилстройсбербанк Казахстана"	1 251 750 339	915 213 937		9 050 000	1,90%	15 419 196	0,17%	13 431 912	1 944 141	1 021 895 691	730 685 489	79 957 236	229 854 648	21 698 201
10	АО "Ситибанк Казахстан"	835 082 525	96 268 931						65 775	707 083 405	4 885 060	659 467 646	127 999 120	25 398 940	
11	АО "Банк Bank RBK"	667 662 032	393 538 983		41 318 055	17,35%	45 056 809	11,45%	59 908 439	34 497 359	584 969 950	167 828 510	101 742 611	82 692 082	4 176 135
12	АО "ДБ "Альфа-БАНК"	552 403 911	288 512 695		19 542 708	6,77%	12 689 761	4,40%	12 768 788	10 309 890	476 935 966	93 645 197	226 623 476	75 467 945	10 403 287
13	АО "Алтын Банк" (ДБ China Citic Bank Corporation Ltd)	465 387 440	173 473 416		658 000	1,72%	795 376	0,46%	445 031	2 944 848	412 106 062	101 554 311	229 891 549	53 281 378	10 903 103
14	АО "Нурбанк"	415 354 711	227 313 264		10 000 001	18,89%	18 949 859	8,34%	36 984 283	27 503 686	347 309 268	85 563 629	123 068 233	68 045 443	3 219 485
15	ДБ АО "Банк Хуви Кредит"	399 665 177	318 083 346						12 381 565	11 722 584	326 441 872	72 078 162	69 994 478	73 223 305	27 839 736
16	АО "ДБ "БАНК КИТАЙ В КАЗАХСТАНЕ"	331 174 039	23 749 756		661 824	2,93%	632 613	2,60%	792 008	809 899	286 727 220	2 390 333	270 352 928	44 446 619	6 318 791
17	АО "ТДБ Когал в Алматы"	169 824 872	62 781 833						95 248	145 058 728	4 956 278	109 384 712	24 766 144	3 423 290	
18	АО АО Банк ВТБ (Казахстан)	179 186 047	120 175 306		11 231 703	9,85%	7 260 345	6,04%	8 740 274	10 729 564	159 173 298	28 352 744	71 553 023	20 012 749	3 197 456
19	АО "Банк Kassa Nova"	137 076 277	77 386 091		3 000 000	14,46%	5 408 798	6,99%	4 988 635	2 759 210	120 163 267	35 624 120	70 152 740	16 913 010	1 749 999
20	АО "Тенгит Банк"	133 497 492	103 624 112		14 079 099	13,58%	6 705 494	6,47%	7 165 536	12 425 911	110 406 397	32 150 896	41 065 545	23 091 095	350 358
21	АО "AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)"	87 151 659	52 453 933		11 848 770	22,59%	8 530 747	16,26%	8 238 130	11 675 116	67 224 236	23 413 218	14 975 308	19 927 423	-3 721 886
22	АО "Capital Bank Kazakhstan"	85 469 026	67 434 003		41 405 699	61,40%	11 540 145	17,14%	40 406 889	5 767 306	60 334 848	4 242 012	23 235 467	25 134 178	2 192 994
23	АО "ДБ "КЭМ БАНК"	77 156 521	49 707 568		2 969 274	5,97%	2 187 705	4,46%	1 071 129	2 664 210	48 063 073	5 989 123	40 553 834	29 093 448	1 807 877
24	АО "Шинвап Банк Казахстана"	46 025 273	12 015 390		309 534	2,58%	109 594	0,91%	92 107	134 017	31 938 595	4 082 527	20 788 752	14 086 678	625 117
25	АО "Исламский Банк "Al Injal"	33 657 161	12 919 360						106 393	16 541 991	1 372 351	10 375 019	17 115 170	1 185 672	
26	АО "Исламский банк "Зыяан-Банк"	20 672 139	12 998 018		5 443 383	41,88%	137 968	1,22%	2 588 116	8 143 543	10 422	2 432 215	12 528 596	40 459	
27	АО "ДБ "НБ Пансиона" в Казахстане	4 695 686	3 732 602		2 777 626	25,58%	919 665	24,61%	1 126 451	212 180	404 629	147 216	197 556	4 291 057	-152 772
28	АО "First Heartland Bank" ⁵														
	Итого:	26 118 294 045	14 256 609 988	367 598 450	1 935 504 040	13,58%	1 331 308 415	9,34%	1 287 691 825	2 255 967 615	22 823 431 416	8 810 461 318	8 171 645 169	3 294 862 629	431 616 425

¹ Информации предоставлены на основании информации о деятельности, предоставленной банками второго уровня.
² Фрагменты пасивов счета по группе счетов "1000" "Банки, предоставляющие услуги банкам", "1600" "Требования к клиентам", "1600" "Требования к клиентам", "1600" "Требования к клиентам".
³ Прогресс, по которому является просроченная задолженность по кредитам (расходы) в соответствии с требованиями МСФО.
⁴ Прогресс, по которому является просроченная задолженность по кредитам, исключая просроченное вознаграждение по кредитам, согласно правилам на соответствующий банковский счет.
⁵ Информации предоставлены на основании информации о деятельности, предоставленной банками второго уровня. АО "First Heartland Bank".

Некоторые аспекты финансово-кредитной политики на предприятии

ЖУЙРИКОВ К.К., доктор экономических наук
 НАЗАРЧУК И.М., доцент, кандидат экономических наук

Аннотация: в статье, на примере конкретных предприятий, рассматриваются возможности определения безопасного для предприятия объема заемных средств в зависимости от уровня эффекта финансового рычага.

Ключевые слова: финансы, кредит, финансовый рычаг.

Эффективность деятельности предприятия (прибыльность, конкурентность) в условиях рынка зависит от ряда факторов: состояния производственных мощностей, технологий, квалификации рабочей силы и др. Но один фактор является системообразующим, определяющим развитие всех прочих факторов – это достаточность финансовых средств (денежного капитала).

Любое предприятие в поисках источников финансовых ресурсов решает диллему: ограничиться собственными возможностями – уставный или акционерный капитал, нераспределенная прибыль, другие внутренние источники или обратиться к внешним (кредиты банка и другие виды заимствования). Каждый из этих вариантов имеет свои достоинства и недостатки.

Ориентация исключительно на собственный капитал обеспечивает предприятию финансовую независимость и ликвидность. Однако финансовая политика должна быть гибкой, чтобы удовлетворять финансированием не только текущие потребности, но и возможные непредвиденные расходы. Так, в условиях волатильности рынка в любой момент спрос на про-

дукцию может резко упасть, в связи с чем возникает необходимость срочно наладить выпуск новых изделий, осуществить масштабную реконструкцию и модернизацию производства, потребовавшую мобилизации значительных капитальных вложений. Мировой опыт свидетельствует, что опора исключительно на собственные силы тормозит экономическое развитие как отдельных предприятий, так и государства в целом. Поэтому мы не можем назвать ни одну страну или предприятие (за редким исключением), которые не обращались бы к внешним источникам финансирования.

К примеру, широко известное АО «Рахат», имея громадный собственный капитал (более 40 млрд. тенге), с 2016 года обращается как к долгосрочному так и краткосрочному заимствованию.

Способы и виды заимствования могут быть различными: банковское кредитование, эмиссия долговых облигаций, операция РЕПО, покупка ресурсов на финансовом рынке. (В настоящем исследовании мы будем применять термин «кредит» как преобладающий способ заимствования предприятиями в Казахстане).

Предприятие использует

кредит преимущественно в следующих целях:

- осуществление крупного инвестиционного проекта;
- пополнение оборотного капитала;
- привлечение дополнительных средств для реконструкции и модернизации производства.

Кредит называют финансовым рычагом, потому что он способствует расширению производственных и финансовых операций, увеличению прибыли, то есть как бы приподнимает экономику предприятия на новый, более высокий уровень. При этом предприятию необходимо учитывать два важных обстоятельства. Во-первых, долговым финансированием нельзя подменять привлечение и использование собственного капитала. Соотношение заемного и собственного капитала должно быть оптимальным – перекредитование является серьезным фактором повышения вероятности банкротства. По мнению менеджеров США удельный вес заемных средств в пассиве баланса не может превышать 40%. Рекомендуется предприятию установить внутренний лимит кредитной задолженности и сохранить резерв кредитоспособности, чтобы всегда иметь возможность

АНАЛИТИКА

привлечь новый кредит на нормальных условиях. Во-вторых, кредит будет иметь экономический смысл если выгода (прибыльность) от кредита превысит размер платы (процентов) за кредит.

Индикатором результативности использования кредита предприятием служит **эффект финансового рычага**, который воздействует на уровень рентабельности собственных средств, следовательно, и на размер прибыли. Показатель эффекта финансового рычага наглядно демонстрирует на сколько процентных пунктов увеличилась или уменьшилась чистая рентабельность собственных средств за отчетный период. Если этот показатель положительный или, по крайней мере, нулевой – то это означает, что кредит помог предприятию решить свои задачи, если отрицательный – то это означает, что финансовому менеджеру следует критически оценить кредитную политику предприятия.

Показатель эффекта финансового рычага рассчитывается в два этапа.

Первая составляющая ЭФР это так называемый дифференциал (Д) – разница между экономической рентабельностью активов и размером процентного вознаграждения по кредиту с уменьшением на ставку корпоративного подоходного налога

$$D=(1-KPH)*(ЭРА - PK) \quad (1)$$

где: КРН – ставка корпоративного подоходного налога;

ЭРА – экономическая рентабельность активов – отношение суммы прибыли до налогообложения к балансовой стоимости активов;

ПК – процент по кредиту

Вторая составляющая ЭФР это плечо финансового рычага (ПФР) – отношение суммы заемных средств к сумме собственных средств.

$$ПФР=ЗС : СС*100 \quad (2)$$

где: ЗС – заемные средства; СС – собственные средства. Эффект финансового рычага рассчитывается по формуле:

$$ЭФ=Д*ПФР \text{ или } ЭФ=(1-KPH)*(ЭРА-PK)*ЗС:СС \quad (3)$$

Данная формула открывает возможности не только оценивать эффективность использования кредита, но и определить пределы безопасного кредитования.

Прежде всего **дифференциал не должен быть отрицательным**, иначе и ЭФР отрицательный и будет действовать во вред финансовому положению предприятия. Последствием отрицательного значения показателя ЭФР может быть занесение данного заемщика банком-кредитором в «черный список» и падение курса акций

на фондовом рынке, если заемщик является акционерным обществом. Поэтому финансовому менеджеру предприятия следует регулярно (хотя бы по завершению отчетного квартала) проверять сложившуюся величину дифференциала. Одновременный рост плеча финансового рычага и снижение дифференциала – это сигнал и предприятию и банку-кредитору для анализа эффективности использования кредита и корректировки кредитной политики дабы умерить «аппетит» предприятия к наращиванию объема кредитов.

Западная финансовая наука, имеющая вековой опыт в тематике ЭФР утверждает, что оптимальный показатель ЭФР должен быть в интервале 30-50 процентов уровня экономической рентабельности активов. Тогда ЭФР способен (при грамотном менеджменте) уравновесить кредитный риск и капиталистические амбиции предприятия, частично компенсировать налоговые платежи и в конечном счете обеспечить максимальную отдачу от собственных средств. Справедливость этой формулы мы проверим на примере казахстанских предприятий: АО «Рахат» и АО «Международный аэропорт Актау», показатели которых нами взяты из финансовой отчетности в открытых источниках.

Рассчитаем ЭФР в АО «Рахат» за три последних года

1. Экономическая рентабельность активов (к формуле 1)

Показатели	АО «Рахат»			АО «МАПА»		
	2016г.	2017г.	2018г.	2016г.	2017г.	2018г.
1. Балансовая стоимость активов	32954	39578	46211	5419	8643	12030
2. Прибыль до налогообложения	6096	8347	9072	441	487	624
3. Заемные средства	1413	1063	767	5236	4667	3982
4. Собственные средства	27837	33972	40045	-1282	2110	5658
Корпоративный подоходный налог %	20	20	20	20	20	20
Плата за кредит %	12	12	12	10	10	10

АНАЛИТИКА

2016 г.: $6096 : 32954 \cdot 100 = 18,5\%$

2017 г.: $8347 : 39578 \cdot 100 = 21,1\%$

2018 г.: $9072 : 46211 \cdot 100 = 19,6\%$

Дифференциал (формула 1)

2016 г.: $(100 - 20\%) \cdot (18,5\% - 12\%) = 5,2\%$

2017 г.: $(100 - 20\%) \cdot (21,1\% - 12\%) = 7,3\%$

2018 г.: $(100 - 20\%) \cdot (19,6\% - 12\%) = 6,1\%$

2. Плечо финансового рычага (формула 2)

2016 г.: $1413 : 27837 = 0,05$

2017 г.: $1063 : 33972 = 0,03$

2018 г.: $767 : 40045 = 0,02$

3. Эффект финансового рычага (формула 3)

2016 г.: $5,2\% \cdot 0,05 = 0,26\%$

2017 г.: $7,3\% \cdot 0,03 = 0,22\%$

2018 г.: $6,1\% \cdot 0,02 = 0,12\%$

Приведенные расчеты свидетельствуют, что в основу стратегии финансово-кредитного менеджмента положен принцип опоры на собственный капитал. По-видимому в силу неизвестных нам обстоятельств возникла временная потребность в кредите, потому что сумма займа (краткосрочного и долгосрочного по балансу) сократилась с 1413 млн. тенге в 2016 г. до 767 млн. тенге в 2018 г., плечо финансового рычага уменьшилось с 0,05 до 0,02, соответственно и ЭФР снизился с 0,26% до 0,12%.

Очевидно, что в АО «Рахат», где краткосрочные активы превышают краткосрочные обязательства почти в 8 раз, проблемой ЭФР не озабочены. Тем не менее заметим, что кредит, например, 8000 млн. тенге (плечо финансового рычага 0,2) способен увеличить чистую рентабельность собственных средств на 1,2% и принести дополнительную чистую прибыль порядка 500 млн. тенге.

Однако можно предположить, что финансовый менеджер АО «Рахат» учитывает двойственный характер воздействия ЭФР: одновременно с ростом чистой рентабельности собственных средств возраста-

ет и финансовый риск, так как увеличивается кредиторская задолженность.

Сделаем аналогичные расчеты по АО «Международный аэропорт Актау» за два последних года (в 2016 г. собственный капитал был в минусе).

1. Экономическая рентабельность активов

2017 г.: $487 : 8643 \cdot 100 = 5,6\%$

2018 г.: $624 : 12030 \cdot 100 = 5,2\%$

2. Дифференциал

2017 г.: $(1 - 20) \cdot (5,6 - 10) = -3,5\%$

2018 г.: $(1 - 20) \cdot (5,2 - 10) = -3,8\%$

3. Плечо финансового рычага

2017 г.: $4667 : 2110 = 2,2$

2018 г.: $3982 : 5658 = 0,7$

4. Эффект финансового рычага

2017 г.: $-3,5 \cdot 2,2 = -7,7\%$

2018 г.: $-3,8 \cdot 0,7 = -2,7\%$

Из приведенных расчетов мы видим примеры двух диаметрально противоположных стратегий финансово-кредитной политики: в отличие от АО «Рахат» в АО «МАПА» фактически нет работающих собственных средств – в 2016 собственный капитал был отрицательным (-1282 млн. тенге), а в 2017 и 2018 годах отражался в балансе в основном как резерв (соответственно 2110 и 5096 млн. тенге)

Следует отметить, что за последние три года в финансовом положении АО «МАПА», судя по финансовой отчетности, наметились положительные тенденции. Задолженность по кредитам сократилась с 5236 млн. тенге до 3982 млн. тенге. Предприятие вышло на безубыточную траекторию: чистая рентабельность заемных средств превысила размер процента по кредитам. Тем не менее, по причине крайне низкой экономической эффективности активов дифференциал отрицательный и поэтому ЭФР не работает (вернее, работает, но не на пользу предприятия).

Закредитованному акционерному обществу, подобному АО «МАПА», с низкой экономи-

ческой рентабельностью активов и отрицательным дифференциалом финансового рычага дешевле наращивать собственные средства дополнительной эмиссией акций, чем брать очередной кредит. Подписка на акции может быть закрытой (среди заранее определенного круга лиц, обычно среди работников этого же АО), или открытой (для всех желающих, обычно через фондовую биржу), или комбинированной.

Каждый из этих способов имеет свои преимущества и недостатки. При закрытой подписке контроль за предприятием не утрачивается, финансовые риски возрастают незначительно, но объем финансирования ограничен. При открытой подписке финансовые риски не возрастают, возможна мобилизация значительных средств на неопределенный срок, однако может быть утрачен контроль за предприятием. При комбинированном способе подписки пропорционально присутствуют те или иные преимущества или недостатки. Нельзя исключить и риск возможных трудностей первичного размещения акций, в частности АО «МАПА». По этому поводу заметим, что в отчетах о прибылях и убытках за два последних года в АО «МАПА» обозначаются дивиденды на одну акцию в размере до 4000 тенге.

Использованные источники

1. Коллектив авторов под ред. Стояновой Е.С. Финансовый менеджмент – М., 2008 – 656 с.

2. Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент – А., 2015 – 462 с.

3. Тургулова А.К. Финансовый менеджмент – А., 2010 – 324 с.

4. Финансовая отчетность АО «Рахат», www.kase.kz

5. Финансовая отчетность АО «Международный аэропорт Актау», www.aktai-airport.kz

6. www.studref.com

7. ru.wikipedia.org

Темное будущее

Новый глобальный экономический кризис может начаться уже в следующем году. Почему он грозит стать тяжелее предыдущего и как себя защитить?

Пришло время

Уже в 2020 году мировую экономику ждет очередной спад — такие прогнозы все чаще можно слышать от экономистов всех мастей. Что их заставляет ожидать кризиса?

Главная причина — пришло время. Слишком долго в американской экономике все было относительно гладко. «Экономика США на данном этапе развития является крупнейшей и во многом самой успешной в мире, — говорит главный экономист АССА Майкл Тейлор. — Уже почти на протяжении десяти лет наблюдается ее непрерывный рост — это самый продолжительный период роста за последние 150 лет».

Экономические кризисы происходят раз в 7—11 лет

Между тем существует теория среднесрочных экономических циклов, согласно которой раз в 7—11 лет происходят кризисы, сопровождающиеся падением фондовых рынков. А фондовый рынок США растет уже слишком долго и слишком сильно. «Индекс S&P находится на историческом максимуме и вырос в четыре раза начиная с 2009 года, Dow Jones — в 3,7 раза, — приводит пример глава люксембургского офиса консалтинговой компании KRK Group Никита Рябинин. — Технический анализ показывает возможность серьезной коррекции в будущем. Значительные вложения в золото также указывают на желание диверсифицировать риски со



стороны правительств стран и больших хедж-фондов».

«Мы привыкли к экономическому кризису примерно один раз в десять лет, — рассказывает управляющий директор ИК «Алго Капитал» Михаил Ханов. — Поэтому текущие разговоры о будущем экономическом кризисе связаны с подсознательным ощущением скорого завершения десятилетнего экономического цикла. К слову, в России помимо кризиса 2008 года случился и достаточно острый кризис 1998 года».

Неудивительно, что экономисты внимательно смотрят на ситуацию в экономике — американской и глобальной, — пытаясь увидеть в ней признаки приближающегося обвала. И они их находят. К сожалению, в немалом количестве.

Пациент скорее мертв?

«В отличие от кризиса доткомов в 2000 году или ипотечных пузырей в 2008-м, ожидаемый

кризис имеет в своей основе перегрев экономики», — полагает генеральный директор компании «Иволга Капитал» Андрей Хохрин.

Во-первых, на приближающийся кризис указывают рекордные показатели капиталоемкости ВВП. Этот индикатор, разработанный Институтом стратегического анализа ФБК, означает отношение совокупной капитализации национальных компаний к объему номинального ВВП. «Необходимость рассчитывать данный показатель исходила из предположения, что существует некий пороговый уровень, при превышении которого финансовые рынки переходят к падению. Это означает сдутие пузыря, — поясняет директор института Игорь Николаев. — Последний мировой экономический кризис был в 2008—2009 годах. Накануне, в 2007 году, показатель капиталоемкости ВВП мира превысил 115%, а показатель капиталоемкости ВВП США — почти 140%. В 2018 году

МНЕНИЕ

данные показатели составили 93% и более 148% соответственно. Перекапитализация рынка в США уже налицо».

Перекапитализация рынка в США уже налицо

Во-вторых, внешний долг во многих странах вырос до уровня ВВП и выше. Особенно тревожна ситуация с госдолгом США, который достиг 22 трлн долларов, что в этом году составит 80% ВВП. «Сейчас главным двигателем кризиса, который может начаться, является государственный долг США: его уровень постепенно приближается к самой высокой отметке, зафиксированной в 1946 году», — обращает внимание Майкл Тейлор.

Например, в случае с Китаем колоссальный экономический успех длиной в 30 лет скрывает долг в 300% ВВП, говорит Андрей Хохрин.

В-третьих, рост капитализации и рост госдолга происходит на фоне спада производства. «Многие опережающие индикаторы говорят о том, что мы находимся в первой фазе кризиса: глобальный промышленный индекс PMI упал ниже критической черты в 50 пунктов», — комментирует ведущий аналитик QBF Олег Богданов. И есть основание полагать, что индекс будет падать дальше. Это глобальная дефляция.

«Во всех развитых странах уровень инфляции или близок к нулевым значениям, или не превышает 2%, — рассказывает Олег Богданов. — Это говорит о том, что потребительский спрос очень низок и имеет дальнейшую тенденцию к деградации. Причин много. Это и смена поколений (новые поколения беднее предыдущих), и закредитованность населения».

Проблема бедности новых поколений — отдельная и болез-

ненная тема. Отчасти она формируется текущей политикой на рынке труда. «За последние десять лет, с тех пор как экономика вышла из Великой рецессии 2008—2009 годов, США создали более 21 миллиона рабочих мест, — говорит Майкл Тейлор. — Уровень безработицы в настоящее время снизился, но при этом рост заработных плат остается скромным».

В-четвертых, падение доходов американцев побуждает их выбирать более дешевые импортные товары. Желая поддержать американских производителей, Дональд Трамп развязал торговую войну с Китаем.

«Торговые отношения между США и Китаем становятся все напряженнее, — продолжает Тейлор. — Недавно США повысили налоговые тарифы для китайского импорта вплоть до 25%». Торговая война с Китаем способна нанести существенный ущерб экономикам обеих стран и, самое главное, нарушить сложнейшие логистические цепи, сформировавшиеся за последние десятилетия во множестве отраслей — от легкой промышленности до производства полупроводников, говорит аналитик платформы CryptoEYE от Zichain Арсений Бессмертных.

В-пятых, многолетнее торможение экономики Китая вызывает опасения: слишком велика она по размеру, чтобы ее проблемы остались незамеченными для глобальной экономики. «В 2010 году темпы роста его ВВП в постоянных ценах составили 10,6%, а к 2019 году они снизились до 6,6%, — поясняет директор по развитию DeltaClick, преподаватель кафедры мировой экономики Уральского государственного экономического университета Руслан Кодачигов. — Но здесь важно даже не это, а накапливающиеся структурные проблемы банковского сектора, которые, по прогнозам экономистов, мо-

гут существенно обвалить китайскую экономику и, как следствие, мировую».

Всего за один день и из-за одного твита Трампа цена нефти упала больше чем на 5%

И наконец, в-шестых, на приближающийся кризис указывает растущая глобальная нестабильность и все большая вероятность появления «черных лебедей». «Всего за один день и один твит Трампа нефть в моменте показывала падение больше чем на 5%», — приводит пример глава люксембургского офиса консалтинговой компании KRK Group Никита Рябинин. Точек напряжения в мире становится все больше: помимо набирающей обороты торговой войны между США и Китаем, это строительство стены на границе США и Мексики, Brexit и другие геополитические процессы. Рвануть может где угодно.

Факторы риска

«Кризис может начаться в 2020—2021 годах, но мировая экономика уже сейчас начинает потихоньку в него «вползать», — предполагает Игорь Николаев. Что станет спусковым механизмом?

«Сегодня на роль спускового крючка кризиса лучше всего подходит торговая война между США и Китаем», — продолжает Николаев. Трампу не следует недооценивать мощь Китая. «Если Китай, ЕС и другие страны начнут принимать ответные меры и закрывать свои рынки для американских производителей, а также ограничивать их в сырье, ситуация начнет стремительно меняться в худшую сторону», — считает старший аналитик компании Soface, специализирующейся на кредитном страховании, Анна Кокорева.

Китай может, например, лишит американские компании редкоземельных металлов, которые нужны в том числе в оборонке, либо закроет свой рынок для американских транснациональных компаний типа Apple, приводит пример старший трейдер торгового деска хедж-фонда KHRSV Павел Зеленский.

Кроме того, Трампу не стоит забывать, что Китай держит 20% американского долга. «В случае принципиальной неудачи в торговой войне он может резко выбросить на рынок трежерис, чем спровоцирует панику и запустит механизм кризиса», — говорит Андрей Хохрин.

Америка может спровоцировать кризис, обострив отношения и с Ираном. «Нестабильность на Ближнем Востоке, скорее всего, поднимет мировые цены на нефть, что в сочетании с неопределенностью приведет к снижению мировых инвестиций. И это еще один удар под дых глобальной экономике», — уверен Руслан Кодачигов. «Иранский фактор» приведет не только к экономическому кризису, но

и к политическому, предполагает Анна Кокарева.

Китай или Иран — на самом деле, не так уж и важно. «Подбор кандидата на роль спускового крючка — дело непродолжительного времени, — считает Игорь Николаев. — Кстати, Brexit — тоже вполне подходящий кандидат». А возможно, кризис начнется в неожиданном месте.

Долг ЮАР, Турции, Бразилии и России видится очень рискованным

«Я думаю, он начнется с рынков наподобие Турции, России, Бразилии, Индии или, может быть, даже ЮАР, после чего сработает эффект домино, и этот эффект уже будет сказываться на всей глобальной экономике, — выдвигает свою теорию начальник отдела инвестиций «БКС Брокер» Нарек Авакян. — Спусковым крючком этого кризиса может быть любое сколько-нибудь значимое событие — обвал рыночных пузырей,

ужесточение денежно-кредитной политики мировых или даже местных ЦБ, резкая девальвация национальной валюты... На мой взгляд, кризис начнется, как и в 2008 году, с долгового рынка, но на сей раз с долгового рынка развивающихся стран. Долг, например, ЮАР, Турции, Бразилии и России мне видится очень рискованным».

Хуже, чем в прошлый раз

Каким будет новый кризис? С большой долей уверенности можно сказать, что он будет отличаться от предыдущих. В худшую сторону.

«Никогда мировая экономика не входила в кризис с нулевыми ставками, госдолгом ведущих экономик свыше 100% ВВП и глобальным средним экономическим ростом менее 3%, — обращает внимание управляющий партнер Exante Алексей Кириенко. — У центральных банков не остается ни ресурсов, ни инструментов, чтобы смягчить резкое замедление экономики



МНЕНИЕ

по аналогии с кризисом 2008 года». При этом «тихий гаваней» в мировой экономике на этот раз точно не осталось. «Коэффициент корреляции между ВВП ведущих стран находится в пределах 0,9—1, что свидетельствует о максимальной взаимозависимости стран мира», — говорит Руслан Кодачигов.

Стандартные механизмы стимулирования экономики уже не работают

Стандартные механизмы стимулирования экономики уже не работают. «У действующего председателя ФРС Джерома Пауэлла нет возможности сильно снизить ставку, как это делали предшественники», — отмечает Кириенко. — В 2007 году Бен Бернанке начал снижение ставки с уровня 5,25% и дошел до отметки 0,25%, в то время как Алан Гринспен в 2001-м снижал с 6,5% до 1%. Сейчас же ставка, напомним, 2—2,25%. Что делать в такой ситуации? Вероятно, придется начинать очередную программу количественного смягчения.

Что же ожидает экономику в таких условиях? Для ответа на этот вопрос можно посмотреть на опыт Японии. «Эта страна, истощив свой запас снижения ставок и бюджетного стимулирования, два десятилетия страдала от низкого роста экономики и то и дело скатывалась в рецессию, несмотря на нулевые ставки и обильную программу выкупа активов со стороны ЦБ», — приводит пример Алексей Кириенко.

В том, что кризис затянется надолго, можно не сомневаться. Помните, в 2008 году эксперты долго рассуждали, на какую букву латинского алфавита будет похож кризис: L, V, W, U...? Тогда он прошел по сценарию V — рынки резко упали, но быстро восстановились. «На мой

взгляд, на этот раз мы увидим кризис по сценарию L, слишком большие пузыри созданы монетарными властями за последние десятилетия, должна будет меняться глобальная модель — на это потребуется время», — говорит Никита Рябинин.

Но как отразится этот кризис на России?

Россия: кризис на букву Ж
«Наша буква — Ж, — расширяет «кризисный алфавит» Игорь Николаев. — Линия слева сверху и вниз направо — это вхождение в кризис; потом линия посередине сверху вниз — это острая фаза кризиса, когда еще и новые санкции введут; а вот линия слева снизу вверх направо — это выход из кризиса».

«Несмотря на импортозамещение и желание стать более автономной, наша экономика остается зависимой от ряда внешних факторов», — говорит Анна Кокорева. — В условиях санкций, а значит, в условиях ограниченного доступа к финансовым ресурсам, стране будет не просто преодолеть новый кризис. Да, мы обладаем значительными резервами, но, как показала практика, они быстро проедаются».

Серьезным вызовом для нашей страны станет снижение цен на природные ресурсы. Впрочем, тут кризис лишь ускорит и усилит ту проблему, которая все больше угрожает России. «Европа переходит на возобновляемые источники энергии — в энергобалансе ЕС возобновляемая энергия на данный момент составляет серьезную долю и каждый год увеличивается», — поясняет Никита Рябинин. Российская же экономика продолжает оставаться сырьевой.

Внешний шок может выступить катализатором для еще одной зреющей проблемы — закредитованности российского

населения. «Уровень закредитованности домохозяйств в регионах с низким уровнем доходов населения (например, Иркутская область, Калмыкия, Тыва) уже превысил 40%, — рассказывает Арсений Бессмертных. — Такую ситуацию нельзя считать устойчивой». Долговой кризис, если он случится, затронет все отрасли российской экономики, уверен эксперт.

Что же делать россиянам, пока кризис еще не настал?

«Для защиты ничего лучше диверсификации вложений в разные классы активов не придумали», — говорит Никита Рябинин. Тут главное — чтобы было что диверсифицировать. «В кризис выигрывает тот, у кого есть свободные денежные средства», — заявляет Анна Кокорева. — Ведь стоит помнить, что в кризис все дешевеет и многое можно приобрести по привлекательной цене, например недвижимость, землю, то, что в будущем, рано или поздно, поднимется в цене». При этом свободные средства эксперт советует держать в иностранной валюте. «Конечно, в случае кризиса в США доллар не самый привлекательный вариант, поэтому можно остановиться на евро, швейцарском франке, канадском долларе — в общем, выбор сейчас довольно большой», — уточняет Кокорева.

А если кризиса не будет?

Впрочем, есть и другой взгляд на текущее состояние экономики: в ближайшие годы глобального кризиса не будет, или же он окажется гораздо слабее предыдущих. На чем основана эта позиция?

«Действительно, продолжительность текущего экономиче-

МНЕНИЕ

ского цикла — предмет обсуждения как в научной среде, так и в бизнес-сообществе, — говорит Арсений Бессмертных. — С одной стороны, мы наблюдаем беспрецедентно долгий период экономического роста (в случае США уже установлен новый исторический рекорд). С другой стороны, признаки надвигающейся рецессии, которая обычно следует за фазой экономического подъема, до сих пор не проявились. Большинство пессимистических прогнозов сегодня основываются на мысли о том, что «так не может продолжаться вечно».

«Если не считать того, что запущенные США торговые войны приведут к непредсказуемым результатам, то ничего переломного в американской экономике сейчас не наблюдается, — комментирует гендиректор ГК «Альт-Инвест» Дмитрий Рябых. — Фондовый рынок оценен пугающе дорого, на уровне примерно 22 годовых прибылей, но это так же, как год назад, и даже немного меньше, чем в 2017 году. Государственный долг на уровне 22 триллионов поражает воображение, но и в этом мало нового».

Но чем обусловлен запас прочности текущего экономического цикла? «Один из признаков надвигающейся рецессии — спад инвестиционной активности, — объясняет Арсений Бессмертных. — Однако рост важности технологического сектора в экономиках развитых стран в последние годы обусловил тектонические сдвиги в структуре корпоративных инвестиций, где более 30% от общего объема теперь приходится на вложения в интеллектуальную собственность. Этот тип инвестиций менее чувствителен к внешним потрясениям, чем, скажем, вложения в оборудование и прочие материальные активы».

Еще одна особенность современной ситуации — тот

факт, что рост большинства развитых экономик сопровождается низкой инфляцией. «Это освобождает руководителей центробанков от необходимости постоянно решать дилемму, обычно возникающую на поздних этапах экономических циклов, выбирая между поддержанием ставок на низком уровне для стимуляции роста и их повышением для сдерживания инфляционных рисков, — продолжает Бессмертных. — В текущих условиях они готовы понизить ставки при первых же тревожных сигналах, не опасаясь увеличения уровня инфляции. Ярким примером подобного подхода является недавнее решение ФРС США о снижении процентных ставок».

Если же кризис начнет приближаться, то в распоряжении финансовых властей США все же есть инструменты для борьбы с ним, основной из которых — наращивание долга. И не важно, что его уровень и так уже очень высок. «Поскольку нынешние резервные валюты не обеспечены золотом или иными реальными активами, долговую нагрузку домохозяйств, предприятий и даже стран можно наращивать очень долго, — поясняет Михаил Ханов. — Даже развязка подобной тенденции может быть не слишком болезненной. Примером этого может служить случившееся несколько лет назад «спасение» Греции от дефолта. Более того, низкие процентные ставки позволяют должникам избежать краха, несмотря на накопившиеся долги».

Кроме того, не надо забывать, что в экономике США помимо негативных явлений есть и позитивные. «За последний год США вернули нефтяную промышленность на прежний уровень и благодаря этому стали одним из ведущих нетто-экспортеров нефти, что способствует укреплению экономики, — говорит Майкл Тейлор. —

Международная энергетическая ассоциация прогнозирует, что экспорт сырой нефти из США к 2024 году почти удвоится (до 9 миллионов баррелей в день), превысит российский экспорт и приблизится к уровню Саудовской Аравии».

Есть и еще один момент, правда, политический, который должен гарантировать устойчивость американской экономики. «Неожиданный экономический кризис не должен стать препятствием для переизбрания Дональда Трампа на второй президентский срок», — указывает Михаил Ханов.

Существует альтернативное мнение и по поводу того, насколько глобальным окажется будущий кризис, если негативные тенденции в той или иной стране возьмут верх. Ряд экспертов видят пользу в намечающемся экономическом и политическом размежевании между тремя крупнейшими экономиками мира — США, Китаем и Евросоюзом. Это означает, что вероятность одновременного спада в них уменьшается и ситуация 2008 года, когда от кризиса проиграли все, на этот раз не повторится. Например, экономика объединенной Европы вполне самодостаточна и способна выжить за счет работы на внутренний рынок и на рынки соседних стран.

«Что до Китая, то он может пострадать от торговой войны с Соединенными Штатами намного сильнее, чем сами США, — говорит Михаил Ханов. — А для США сокращение товарооборота с Китаем станет стимулом для развития реального сектора экономики». Вполне вероятные экономические проблемы Китая, скорее всего, будут иметь региональный характер, полагает Ханов, и вряд ли породят кризис планетарного масштаба.

Милена Бахвалова

Что будет с ценами на нефть в конце «суперцикла»

Благодаря работе бюджетного правила и пусть и скромным, но реальным достижениям по уходу от зависимости от цен на углеводороды, нефть постепенно перестает быть «нашим всем» для России и Казахстана. Однако динамика цен на нефть остается одним из важнейших внешних факторов, определяющих динамику ВВП. Этим обусловлено пристальное внимание к прогнозам нефтяных цен – как краткосрочных, так и долгосрочных.

Увы, краткосрочный прогноз практически невозможен. Слишком много переменных в условном уравнении, описывающем динамику цен на нефть, слишком хаотично и разнонаправленно они «ходят», слишком велика в котировках роль спекулятивного плеча (до 40%).

Пообщайтесь с ведущими

моделистами-аналитиками из крупнейших инвестиционных банков и энергетических агентств, профессионально занимающихся этой темой. Публично они вам, конечно, ничего не скажут - этим волхованием они зарабатывают на хлеб с толстым слоем варенья. Однако если вы вечером в баре разговорите их под рюмку чая, то есть шанс услышать признания тщетности их ежедневных упражнений. Звучат эти признания когда с грустью в голосе, а когда и с цинизмом. Видимо, зависит от сорта чая.

Как ни парадоксально это звучит, но долгосрочные прогнозы несколько более осмыслены и имеют большую вероятность не попасть в молоко. Причина в том, что они основаны на анализе фундаментальных рыночных факторов, влияю-

щих на спрос и предложение. Эта тема постоянно обсуждается как производителями и потребителями, так и особенно государственными и международными структурами, задачи которых требуют постоянной готовности к эффективному противодействию кризисным явлениям.

В одной из таких структур – Евразийском фонде стабилизации и развития – я работаю. Состояние нефтяного рынка непосредственно влияет на динамику российского, казахстанского и белорусского ВВП и опосредованно, через ряд трансмиссионных каналов (торговый, инвестиционный, денежные переводы трудовых мигрантов, обменные курсы, инфляция, ожидания), на экономики Армении, Кыргызстана и Таджикистана. Отсюда живой



АНАЛИТИКА

интерес к теме долгосрочной динамике цен на нефть.

Приведу свои соображения по этой теме – хотя бы для того, чтобы потом быть уличенным в некомпетентности (это тоже полезно).

Основная характеристика ценовой динамики по нефти, если смотреть на ее 150-летнюю историю, это, по характеристике Евсея Гурвича, высокая волатильность при слабом тренде. Тренд этот повысительный, но действительно слабый – около 1% в год в реальных ценах за всю 150-летнюю историю их мониторинга. При этом скачки вверх и вниз очень сильные. Как правило, выделяется ряд различных по продолжительности и амплитуде колебаний циклов. Особо четко определяется так называемый «суперцикл» длительностью примерно 30 лет. Среди аналитиков есть на удивление сильный консенсус относительно начальной точки текущего цикла. Это 1996-98 годы. Конец текущего суперцикла ожидается примерно в 2025-2030-х годах.

Психологическая особенность человеческого мышления состоит в том, что мы склонны упрощать реальность. Реальность вообще-то крайне сложна, в том числе по факторам, определяющим цены на нефть, но люди все равно склонны вычленять какой-то один фактор на стороне спроса или предложения и объяснять все происходящее его влиянием.

В публичных дискуссиях выхватывают какой-то один фактор, обычно на стороне предложения, потому что там происходят яркие медийные события – например, сланцевая революция, снижение поставок из Венесуэлы, взрыв нефтепровода в Нигерии, война в Ливии и так далее. Гораздо реже на стороне спроса, потому что там все более неопределенно и «ску-

но» (динамика мирового ВВП, постепенное, очень медленное снижение энергоемкости ВВП, постепенная замена нефти на природный газ, увеличение в балансе потребления возобновляемых источников энергии и другое).

Конечно, профессиональные прогнозисты не могут позволить себе такой роскоши: они вынуждены строить сложные модели со множеством допущений. Не случайно самые лучшие результаты долгосрочного прогнозирования у Международного энергетического агентства (МЭА) и Американского энергетического агентства (АЭА), отталкивающихся именно от комплексного анализа фундаментальных факторов.

Есть солидная вероятность, что ближайшие пять-шесть лет могут стать временем вполне комфортных цен на нефть – например, в диапазоне 50-80 долларов на баррель. Средний рост мировой экономики на 3% в год обеспечивает сильную базу для роста спроса. В то же время эффекты на спрос таких важных процессов, как снижение энергоемкости роста, энергосбережение, электрификация индивидуального, грузового и общественного транспорта, подъем sharing economy (экономика совместного потребления - Sputnik) накапливаются медленно.

На стороне предложения сказывается недоинвестированность нефтедобычи в период с 2015 года, которая обеспечит поддержку цен в ближайшие несколько лет. Сланец уже учтен в балансе спроса и предложения.

Темы исчерпания традиционных районов добычи, а также переход к природному газу, носят очень долгосрочный характер. На этот же диапазон указывают и фьючерская кривая – сейчас нефтяной фьючерс на

2024-25-е годы можно купить за 60 долларов.

Также необходимо допустить возможные краткосрочные выплески вверх на геополитических кризисах (снижение предложения) и, также краткосрочные, провалы вниз на фоне циклического снижения темпов роста в мировой экономике, которое может принять форму мягкой рецессии в 2020-21-м годах (снижение спроса).

Таким образом, в целом ситуация с ценой на нефть в ближайшие пять-шесть лет может оказаться вполне комфортной. Позже, в диапазоне 2025-2030-х годов, на фоне «дна» суперцикла вероятно резкое падение цен. Ему будет способствовать переход из количества в качество ряда факторов, негативно влияющих на спрос, в том числе электрифицированного транспорта, массового внедрения энергосберегающих технологий, бурно растущей sharing economy, которая по своему духу имеет энергосберегающий характер.

Еще раз подчеркну, что любому анализу цен на нефть предписаны скромность и сомнение в цифрах прогнозов. Слишком много факторов влияют на цены, слишком много переменных в «уравнении». Тремя абзацами выше я упомянул девять факторов на стороне спроса и предложения, в то время как их намного больше, да и в оценке влияния упомянутых факторов легко ошибиться. И все же думать и дискутировать на эту тему полезно, пока столь многое зависит от динамики цен на нефть.

Евгений ВИНОКУРОВ,
заместитель
исполнительного
директора, главный
экономист проектного
блока Евразийского фонда
стабилизации и развития
ЕАБР

Важно, чтобы клиент понимал, в какую систему и для чего он сдает биометрию

О проблемах и развитии системы биометрической идентификации граждан корреспонденту “Ъ” Ксении Дементьевой, рассказал директор департамента финансовых технологий Банка России Иван ЗИМИН.

— Сколько биометрических образцов собрано? Удалось ли активизировать процесс?

— В ЕБС зарегистрировано более 30 тыс. образцов, тогда как на начало года их было всего около 3 тыс. Мы провели работу с банками по настройке процедур, после этого процесс пошел значительно быстрее. На протяжении последних двух-трех месяцев мы наблюдаем примерно трехкратный рост количества биометрических образцов. И это неплохо. Тем не менее основа для устойчивого роста и развития интереса к системе — это, конечно, наличие востребованных гражданами услуг, которые можно получить с использованием биометрии.

— Насколько мне известно, этому вопросу было посвящено отдельное совещание ЦБ с банковским сообществом, где было принято решение об ускорении запуска сервисов с использованием биометрии...

— Мы считаем, что основной принцип предоставления услуг — их доступность во всех каналах: офлайн, мобильное приложение и интернет-банкинг. При этом в части предоставления услуг с помощью биометрии выделяем три ключевых продукта: открытие счетов и вкладов, получение розничных кредитов (на данном этапе за исключением ипотеки) и денежные переводы. Именно в отношении этих



продуктов мы подготовили изменения в законодательство, которые предусматривают обязанность банков их предоставлять, в том числе с помощью удаленной биометрической идентификации.

Такая обязанность, по нашему мнению, должна быть предусмотрена для тех банков, которые уже работают с клиентами дистанционно, у которых есть мобильное приложение, интернет-банкинг и пр. Для них это будет несложно. Должны развиваться и услуги с использованием так называемой лайт-биометрии. В этом случае сбор данных проводится через дистанционные доверенные каналы и сервисы, и они могут использоваться, например, при покупке товаров или услуг по биометрии (биоэквайринг) или идентификации пользователей колл-центров.

— Когда будет введена обязанность банков предоставлять с помощью удаленной идентификации три ключевых продукта?

— Для банков с универсальной лицензией планируется ввести такую обязанность в сентябре 2020 года, а с базовой — с июля 2021 года. Проект закона уже прошел первое чтение в Госдуме. Рассчитываем, что он будет принят в ближайшие два месяца. Ко второму чтению законопроект планируется дополнить обязанностью предоставления сервисов через ЕБС для трех видов операций, а также возможностью расширения использования биометрической системы на все банковские операции и на все операции, которые осуществляются некредитными финансовыми организациями (НПФ, профучастники фондового рынка, МФО и др.).

— Базовые продукты будут доступны только для физических лиц?

— В настоящее время речь идет о продуктах для физлиц, но мы планируем внести изменения, чтобы сервис был доступен и для юридических лиц. В этом сегменте, особенно в сегменте малого и среднего бизнеса, крайне важно обеспечить доступность банковских услуг, в том числе с помощью удаленной биометрической идентификации.

ИНТЕРВЬЮ

— Банкиры неоднократно выражали мнение, что одних банковских продуктов для широкого распространения биометрии недостаточно и, чтобы граждане были готовы активно ее сдавать, нужно, чтобы данные ЕБС использовались в самых разных сервисах. Есть ли планы по расширению?

— Действительно, чем больше услуг, тем больше интереса. Мы сейчас начинаем взаимодействие с ОАО РЖД в части внедрения биометрии для упрощения и ускорения идентификации пассажиров на железнодорожном транспорте. Для тех же целей мы внимательно смотрим на возможность внедрения системы в аэропортах, в первую очередь при перевозках внутри страны.

— А как вы относитесь к тому, что банки сейчас собирают биометрию не только, а иногда не столько в ЕБС, сколько в собственные системы?

— Это происходит по понятным причинам: никто своими клиентами делиться не хочет. Но мы как регулятор выступаем за то, чтобы развивалась конкуренция, а услуги были доступными, дешевыми и качественными и предоставлялись максимальному количеству граждан и организаций.

Проблема создания банками собственных биометрических

систем существует, и в большей степени она связана с уровнем безопасности в таких системах. Было бы оптимально, если бы стандарты сбора и обработки биометрических данных собственных систем банков были на уровне стандартов ЕБС. В этом случае по согласованию с клиентом можно было бы один раз собирать биометрию и загружать ее в две системы: как для внутреннего использования в кредитной организации, так и для предоставления возможности клиенту обслуживаться в любом банке.

Мы провели исследование нескольких внутренних биометрических систем банков и должны сказать, что только часть образцов соответствует стандартам ЕБС. Помимо количественных показателей нам нужно решать вопрос качества образцов и их защищенности во внутренних системах банков.

— Что вы предпринимаете в данном направлении?

— Мы планируем уточнить требования в части сбора биометрии в собственные системы банков. Также завершаем исследование и анализ, какого качества образцы могут передаваться из собственных систем банков в ЕБС, чтобы клиентам не приходилось сдавать биометрию несколько раз. И крайне важно,

чтобы клиент четко понимал, в какую систему и для чего он сдает биометрию. К банкам, которые вводят граждан в заблуждение, будут приниматься меры.

— Сейчас данные собирают уже многие банки. Будет ли расти их количество и намерены ли вы расширять каналы сбора за пределы сектора?

— Сейчас в системе более 180 банков, это почти 10 тыс. отделений по всей стране. Еще где-то 60–70 банков на стадии подключения. Таким образом, доступность регистрации в ЕБС уже обеспечена. Но мы развиваем новые каналы, например МФЦ. Сейчас работаем с правительствами Москвы и Московской области в этом направлении, планируем провести два пилотных проекта. Ожидаем, что они стартуют в ближайшие два месяца.

Кроме того, планируем прописать законодательно возможность МФЦ использовать биометрические данные для идентификации граждан без паспорта при предоставлении услуг в таких центрах. Это позволит существенно ускорить обслуживание. Расширению перечня услуг, которые граждане смогут получать удаленно, также будет способствовать возможность использования биометрической идентификации на портале госуслуг.



Розница как источник стабильного дохода для банка

О состоянии современной банковской розницы, работе банков с Системой быстрых платежей журнал «ПЛАС» беседует с Сергеем МАЛЫШЕВЫМ, руководителем розничного и цифрового бизнеса банка ПСБ.

- Как вы оцениваете состояние российской банковской розницы в целом? Какие тренды здесь можно выделить?

- Розница всегда ведет себя более предсказуемо и для многих банков остается источником стабильного дохода при любых изменениях в финансовом секторе. Сегодня на рынке идет консолидация, системообразующие участники рынка показывают рост, конкуренция ужесточается. Крупные игроки располагают ресурсами и могут инвестировать в том числе в финтех, становясь технологическими лидерами. В то же время средние игроки часто выигрывают за счет своей гибкости, возможности быстро принимать решения и запускать продукты. Поэтому на первое место выходит партнерство с финтех-компаниями. Банки стараются внедрять технологические новации, находятся на передовой в работе с большими данными, искусственным интеллектом, привлекают специалистов, активно взаимодействуют со стартапами, развивают open API.

- Что означает сегодня оставаться конкурентоспособным банком – какие



меры для этого нужно предпринимать?

- Сейчас меняется модель прибыли, потому что так или иначе снижается маржа на традиционных операциях, трансформируется риск-менеджмент. В этих условиях выигрывают банки, которые умеют строить комиссионные безрисковые модели. Банки сокращают количество отделений, снижают Cost Income Ratio (CIR), ищут альтернативные источники прибыли. Вместе с тем есть запрос со стороны клиентов на one stop shopping – им нужно найти решение всех запросов в одном месте. Поэтому банки все чаще продают нефинансовые продукты, используя свою широкую клиентскую базу, силу бренда, репутации, уровень доверия клиентов. Они заинтересованы в партнерстве с небанков-

скими компаниями, с финтех-стартапами, поскольку так могут повысить скорость запуска продукта, обеспечить быстрый вывод сервисов на клиента. Финтех-компании, в свою очередь, заинтересованы в использовании возможностей, которые есть у банков – клиентских ресурсов, баз данных, репутации бренда. Один из примеров – коллаборации с телеком-операторами. При совмещении геоданных с историей поисковых запросов в интернете, историей покупок и финансовым поведением складывается подробный профиль клиента, учитывая который банк может предложить индивидуальные решения. Таким образом, сегодня участники рынка конкурируют за лучшую бизнес-модель и клиентский опыт, а побеждает тот, чья команда способна создавать уникальные кейсы.

- Какие изменения произошли в клиентском поведении за последнее время? Что делается для повышения уровня лояльности клиентской базы? Чем банк может удивить потенциального клиента?

- Сегодня мы все меньше говорим о собственно продуктах и больше – про

ИНТЕРВЬЮ

клиентский путь. При этом нужно четко разделять user experience (UX) – то, как клиент получает услугу, и customer experience (CX) – опыт отношений с банком. CX намного шире, его сложнее повторить, чем UX. Клиенты голосуют за customer experience рублем. Отношения с банком, его гибкость, способность выполнять нестандартные запросы и удобство обслуживания становятся важнее, чем, например, ставка по депозиту. Клиент тоже меняется, становится более грамотным и требовательным, теперь ему недостаточно, например, только депозита. Банк должен соответствовать новому уровню запросов, зная своего клиента, он может предложить нужные продукты и услуги на индивидуальных условиях. Мы даже готовы снижать стоимость, понимая, что в долгосрочной перспективе такому клиенту можно продать дополнительные услуги и сервисы. Так и создается уникальный клиентский опыт, когда клиент получает то, что нужно, в подходящий момент, через оптимальный канал взаимодействия, удобным для него способом.

Это означает в том числе новую политику коммуникации, отказ от ковровых бомбардировок. Обычно конверсия в 3% считается неплохим результатом для кампании кросс-продаж. Она убывает с каждым новым контактом с клиентом. Но даже при 7-м звонке есть шанс что-то продать. Однако если посмотреть с другой точки зрения, получается, что 97% и более клиентов негативно воспри-

нимают такую назойливость, ненавидят банк за вечные звонки. Таким образом, буквально выжигается доверие, потом, когда банк предложит действительно нужный продукт, он получит отказ только из-за обеспеченной им самим аллергии клиента на лишние предложения. Что мы делаем постоянно: настраиваем предиктивные модели для более точного попадания в потребности клиента, внедряем новые форматы взаимодействия. Задача – конверсия контакта в согласие в 70–80%. Таким образом массовая сегментация уступает место персонализации. Мы активно пользуемся таким инструментом, как Customer Journey. По сути, это план работы, взаимодействия с клиентом с момента самого первого контакта: когда, что, как и где мы ему говорим про банк, про его возможности, какие советы даем, когда температуру меряем... много разных спланированных действий наших и реакций банка на действия клиента.

- Позволит ли Система быстрых платежей повысить конкуренцию в банковском секторе?

- СБП и была задумана как инструмент монополизации рынка переводов между физлицами. До появления СБП Сбербанк научил клиентов пользоваться сервисом переводов по номеру телефона. Остальные банки тоже быстро внедрили такой сервис, но работал он только внутри, а переводы вовне осуществлялись не самым удобным и дешевым способом Card 2 Card. Сбербанк

доминировал благодаря огромной клиентской базе, а не потому, что придумал сервис первым. Пока не было альтернативных возможностей, мы рассматривали вариант партнерства со Сбербанком, однако выдвинутые условия не позволяли нам создать привлекательный для нашего клиента продукт, в том числе и по цене. В итоге мы отказались от этой идеи и сосредоточились на проекте СБП.

Мы подключились к проекту создания СБП на завершающем этапе, однако наши технические возможности позволили запустить сервис на всю клиентскую базу в числе первых четырех игроков – 28 февраля 2019 года, причем раньше, чем многие крупные игроки. С первых же дней работы сервис СБП привлек большое внимание наших клиентов, они получили инструмент, который позволяет удобно и быстро переводить деньги в другие банки. Уже сейчас по количеству потенциальных пользователей СБП как минимум сравнялся с крупнейшим банком страны, не секрет, что у многих в кошельке больше одной карты. По мере расширения функционала СБП и подключения новых участников обороты могут вырасти геометрически, а перевод денег станет практически бесшовным. Таким образом, уйдет необходимость быть клиентом конкретного банка, чтобы совершать платежи по номеру телефона. Конечно, это повлияет и на уровень конкуренции.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ
БАНКОВСКИХ АССОЦИАЦИЙ
(МЕЖДУНАРОДНЫЙ
БАНКОВСКИЙ СОВЕТ)



INTERNATIONAL
COORDINATION COUNCIL
OF BANKING ASSOCIATIONS
(INTERNATIONAL
BANKING COUNCIL)

**Расширенное Заседание
Международного Банковского Совета
Партнер заседания - ООО «ЛВО»**

Сборник аналитических материалов

**«Приоритетные направления цифровой
трансформации банковского сектора»**

Азербайджан
Армения
Белоруссия
Босния и Герцеговина
Грузия
Казахстан
Кыргызстан
Молдова
Польша
Россия
Сербия
Узбекистан
Украина
Черногория

**г. Минск
22 октября 2019 г.**

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ АЗЕРБАЙДЖАНА

1 раздел

Приоритетные направления цифровой трансформации банковского сектора

В Азербайджане в настоящее время проводится работа по разработке и реализации стратегий по повышению темпов экономического развития, обеспечению макроэкономической стабильности, а также дальнейшему совершенствованию финансовых услуг.

Одна из этих целей заключается в развитии цифровизации на уровне страны в целом, в том числе в банковском секторе. Применение цифровых технологий к финансовым услугам, в особенности к платежным услугам, позволяет субъектам рынка не только осуществлять свои платежи комфортно, безопасно и при низких затратах, но и создает условия для более широкого вовлечения в банковский сектор осуществляемых расчетов и ограничения неформальной экономики, расширения возможностей финансового посредничества банков, а также повышения финансовой инклюзивности в стране.

Для осуществления процесса цифровизации банковского сектора в более системной форме данные цели были включены в стратегические дорожные карты и на их основе была сформирована государственная программа. Одним из важнейших документов государственного значения в этом направлении является «Государственная программа по расширению цифровых платежей в Азербайджанской Республике в 2018-2020 гг.» (далее - Государственная программа).

Для обеспечения всестороннего подхода Государственная программа разработана

таким образом, чтобы обеспечить создание институциональной среды для цифровых платежей, развитие банковского сектора, в котором создается система, создание цифровой экосистемы в целом, а также поощрение и продвижение цифровых платежей.

Основными приоритетными направлениями цифровизации в Азербайджане являются развитие цифрового предпринимательства и электронной торговли, совершенствование правовой базы платежных услуг, внедрение передовых цифровых платежных технологий, развитие цифрового банкинга, широкое применение смарт-платежных средств, повышение эффективности и безопасности существующих услуг электронных платежей, увеличение финансовой инклюзивности в регионах и отдаленных зонах, а также продвижение цифровых платежей.

Проделанная работа

В соответствии с указаниями, полученными от руководства страны, соответствующие государственные органы совместно с банковским сектором последовательно реализуют различные проекты и осуществляют стратегические инициативы по развитию электронных платежных систем и увеличению объемов безналичных платежей.

Реализованные проекты

В результате проведенной работы Центральным банком Азербайджана в стране была создана «Национальная платежная система» (НПС). Основными компонентами этой системы являются Система межбанковских расчетов в режиме

реального времени по крупным и срочным платежам (AZIPS), Расчетно-клиринговая система по мелким платежам (XONKS), позволяющая осуществлять мелкие и регулярно повторяющиеся платежи с электронными носителями, введенная в эксплуатацию с начала 2000 года. Выделяющаяся в регионе по своим инфраструктурным возможностям НПС позволяет осуществлять платежи между экономическими субъектами в считанные секунды и в безопасной форме.

В последнее время в этом направлении реализовано также множество других проектов. Среди них можно указать проект MasterPass, услугу Visa Token, оплату по QR-коду через Virbank, внедрение сервиса Open API в тестовом режиме, проект My.gov. Центральный банк также запустил проекты по созданию системы цифровой идентификации на основе блокчейна и «Систему мгновенных платежей», которая будет работать в режиме 24/7/365.

Изменения в правовой плоскости

Взглянув на соответствующие реформы, проводимые в правовой плоскости в качестве одного из приоритетных направлений в цифровизации, мы увидим, что эти шаги сфокусированы в основном на ускорении процесса цифровизации и создании для него легальной плоскости. Так, в 2018 году изменения в «Положение об эмиссии и использовании платежных карт» открыли новые возможности для расширения внедрения инноваций. Кроме того, в июне этого года

Палата по надзору за финансовыми рынками утвердила «Правила открытия, ведения и закрытия банковских счетов» и установила процедуру открытия банковских счетов на расстоянии, что сыграет важную роль в успешной реализации цифровой трансформации. Уже созданы возможности для открытия удаленных банковских счетов физическими и юридическими лицами, являющимися резидентами и нерезидентами страны.

В предстоящий период правительству будет представлен законопроект «О платежных услугах и платежных системах», подготовленный при поддержке Всемирного банка с целью формирования новых регуляторных и контрольных рамок в платежной экосистеме, расширения внедрения инноваций в электронных платежах, а также укрепления взаимодействия между финтехом и банками. Новый законопроект позволит сформировать правовую базу по эмиссии и использованию электронных денег, лицензировать деятельность платежных учреждений и организаций, занимающихся электронными деньгами, и еще больше укрепить права потребителей электронных платежей.

Ассоциация банков Азербайджана и цифровизация

Ассоциация банков Азербайджана (АВА), как и в других направлениях, также оказывает поддержку в реализации Государственной программы по цифровизации и стратегических дорожных карт, проводя работу по пропаганде и изучению опыта других стран в этом направлении.

Так, в мае этого года при организации АВА и поддержке соответствующих государственных структур впервые в стране состоялся Fintex Summit - Саммит по финансам и технологиям (<https://www.gbmevents.az/en/event/>

fintex-summit-finance-and-technology-summit) и при нем - Неделя цифровых и финансовых технологий. В рамках Недели между АВА, Палатой по надзору за финансовыми рынками и Министерством транспорта, связи и высоких технологий был подписан трехсторонний меморандум о взаимопонимании, в котором были освещены вопросы поощрения цифровизации в стране, организованы Дни открытых дверей для стартапов в банках, встречи руководителей банковского сектора и государственных структур с топ-менеджерами международных компаний, проведены тренинги для предпринимателей, сотрудников банков и студентов. Основной целью проведения этих мероприятий было создание новых возможностей для цифровизации банковского сектора, укрепление взаимодействия между финтехом и банками и повышение их роли в финансовой системе.

Кроме того, в сентябре текущего года экспертная группа АВА «Платежные системы и альтернативные каналы обслуживания» совершила поездку в Турцию, где была изучена практика турецких банков как в сфере платежных систем, так и в цифровизации.

Цифровизация в цифрах

Взглянув на статистические показатели, можно видеть положительные эффекты шагов, предпринятых в этом направлении. Так, если посмотреть на рынок платежных карт, по состоянию на 1 августа текущего года в стране было эмитировано 7,13 млн. единиц платежных карт. По сравнению с аналогичным периодом 2018 года общее количество платежных карт возросло на 15,5% («1 млн. долл. единиц).

Общий объем операций с платежными картами за первые семь месяцев 2019 года

составил 12,4 млрд, манатов. По сравнению с аналогичным периодом 2018 года этот показатель увеличился более чем на 25% (2,5 млрд, манатов). За первые семь месяцев 2019 года объем безналичных платежей по пластиковым картам внутри страны составил 2,3 млрд, манатов, что в годовом сравнении на 60% больше. Если внутри страны в январе-июле 2018 года в безналичной форме осуществлялось 15,9% операций по карточкам, то уже в соответствующем периоде 2019 года этот показатель вырос до 20,1%, то есть наблюдался рост данного показателя на 4,2%.

К 1 августа текущего года в стране установлено 63782 POS-терминала и 2582 банкомата.

В настоящее время действующие в стране 27 банков предоставляют услуги интернет-банкинга, а 25 банков - услуги мобильного банкинга.

Предстоящие шаги

В будущем работа по цифровизации будет продолжена по приоритетным направлениям. С целью расширения применения инновационных платежных решений на рынке платежных карт в сфере правовых изменений разработан проект изменений в «Положение об эмиссии и использовании платежных карт». Проект этих изменений позволит использовать инновационные решения на рынке платежных карт, в том числе методы биометрической идентификации, бесконтактные платежи через инфраструктуру банкоматов.

Наряду с завершением проектов, начатых в рамках ускорения цифровой трансформации, будет осуществлена деятельность по оптимизации кассовых операций в банках, переходу операций, проводимых на бумажных носителях, в цифровую среду, усовершенствованию процедуры отчет-

ности в сфере платежных систем, адаптации операций по переводу денег к имеющимся требованиям.

В качестве продолжения проектов по цифровизации приоритетным направлением также считается усовершенствование знаний и навыков банковских специалистов. С этой целью в рамках тесного сотрудничества с такими международными платежными системами, как Visa и MasterCard, Международной финансовой корпорацией и другими международными организациями, регулярно проводятся тренинги и семинары.

С целью продолжения обмена опытом по безналичным платежам и цифровизации планируется проведение международных мероприятий (<https://www.gbmevents.az/az/event/dorduncu-beynelxalq-bankcilic-forumu>).

Касательно применения новых технологий и способов оплаты необходимо отметить, что в следующем году будет запущена «Система мгновенных платежей», которая будет действовать в режиме 24/7/365. Кроме того, следует отметить создание единого центра идентификации на основе технологии блокчейн.

Резюме

В Азербайджане все еще продолжается работа по цифровизации. Несмотря на то, что многие проекты находятся в процессе реализации, в показателях ощущается положительный эффект этих шагов. Всесторонняя работа по усовершенствованию правовой базы, созданию институциональной среды, а также формированию цифровой экосистемы в финансовом секторе позволяет нам говорить о том, что цифровизация в экономике страны будет еще больше ускоряться, а доля безналичных платежей будет набирать вес.

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора Азербайджана

млн. манатов

Наименование показателя	01.06.19	01.08.19
Количество действующих кредитных организаций (КО), ед.	30	30
Количество КО с иностранным участием, ед.	15	15
- в т.ч. с иностранным капиталом 50-100%, ед.	8	8
Количество филиалов действующих КО, ед.	512	514
Собственные средства (капитал) КО	4492,8	4583
Активы КО - всего	29654,4	30090
- ссудная задолженность - всего	13198,0	13681,4
- в т.ч. просроченная	1494,3	1487,4
- кредиты, предоставленные физическим лицам*	5658,5	5938,3
- кредиты нефинансовым организациям**	7539,5	7743,1
Пассивы КО - всего	25161,6	25507,0
- депозиты физических лиц	8527,6	8471,6
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	929,8	1184,9
Финансовый результат банковского сектора	325,8	406,2
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	50	50
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	8,75%	8%***
Справочно:		
Валовый внутренний продукт	30608,7	44473,1
Курс национальной валюты к доллару США	1,70	1,70

* Потребительские кредиты физическим лицам.

** В том числе лицам, занимающимся предпринимательской деятельностью. *** На 13.09.2019.

СОЮЗ БАНКОВ АРМЕНИИ

1 раздел

Приоритетные направления цифровой трансформации банковского сектора

Цифровизация банковского сектора сегодня - это не модный тренд, а необходимое условие существования на рынке. Переход человеческого сознания на digital (диджитал) может занять десятилетия, и банки уже сейчас должны задуматься о трансформации культуры в организации в целом и о создании доверительной среды, которая позволит создать баланс между адекватным контролем безопасности и приемлемым риском применения новейших технологий.

Для банковской сферы цифровизация - ключевой драйвер роста. Развитие мобильного и интернет-банкинга и автоматизация принятия решений позволяют привлекать больше клиентов и экономить.

В 2018 году в банковской системе Армении наметился тренд совершенствования онлайн банковских услуг и развития цифрового банкинга. В частности, в начале года некоторые системообразующие банки внедрили автоматизированную скоринговую систему кредитования для физических лиц, а чуть позже - уже для МСБ (малого и среднего бизнеса), фактически предоставив этим компаниям возможность онлайн-кредитования. Далее впервые в нашей стране была внедрена услуга, позволяющая осуществлять бесконтактные платежи по покупкам через смартфоны и инициирована услуга дистанционного открытия счета. Также банки начали расширять возможности своих мобильных приложений, руководствуясь слоганом mobile

first («мобайл фэст»). Комбанки на рынке онлайн-услуг активно продвигают свой мобайл-банкинг, предоставляя новые возможности сервиса онлайн-кредитования и заключения договоров ОСАГО (обязательное страхование автогражданской ответственности). Вставшие в числе первых на путь диджитализации своего бизнеса повышают производительность, параллельно снижая расходы.

На этом чрезвычайно трудном, но интереснейшем пути постоянно растет значение навыков кадрового потенциала. Эта проблема у нас стоит достаточно остро и занимает приоритетную позицию. Понятно, что цифровизация принесет пользу населению, бизнесу и стране в целом только в том случае, если в банках будут готовиться соответствующие кадры и команды, будет постоянно происходить рост компетенций и новых навыков. И это должны быть именно молодые кадры, которые лучше понимают целевую группу потребителей, так как сами являются ее представителями. Они должны быть активны, быстры, достаточно самостоятельны, открыты для инноваций (на английском это звучит как open-minded - «оупен майндид»). Кроме того, целесообразно, чтобы один из заместителей председателя правления комбанка был ответственен за цифровизацию, то есть и в топ-менеджменте должны быть проведены структурные изменения.

При этом следует иметь в виду, что пока не все категории потребителей с вооду-

шевлением принимают новые решения - им требуется время для того, чтобы научиться пользоваться новыми технологиями. По этой причине пока еще большую долю продаж генерируют офлайн-каналы, так что параллельно с онлайн-услугами нельзя упускать из внимания и традиционные банковские сервисы. Здесь главным приоритетом для банков остается задача просвещения общества, повышения технологической и финансовой грамотности клиентов. Потребителю необходимо продемонстрировать преимущества цифрового банкинга, который исключает очереди, экономит время и расходы на поездки, операции производятся с многочисленными льготами, преференциями, даже бесплатно. Конечно, очень важно прислушиваться к потребностям рынка, но в некоторых случаях нужно самому диктовать пути развития - так сказать, формировать спрос на свои продукты, показывать их преимущества и удобства. Как в свое время сказал Генри Форд: «Если бы я спрашивал людей, что им нужно, они бы отвечали - более быстрые лошади - но никто даже не представлял бы, что ему нужен автомобиль».

В контексте мирового развития банки теряют свой классический вид, трансформируясь в экосистемы с альтернативными сервисами и возможностями. Интернет изменил логику деятельности всех сфер: сегодня супермаркеты, такси-службы, закупки, образование и т.д. работают не так, как раньше. Компании больше

не предоставляют только одну специализированную услугу, рамки раздвигаются, создаются кластеры сервисов, которые удовлетворяют все желания клиента и даже, предвидя их возможные желания, формируют новый спрос.

И банковская сфера не исключение. Филиалы комбанков меняют свой формат, становясь своеобразными выставочными салонами - шоу-румами (show room), которые будут не столько обслуживать, сколько содействовать миграции клиента из офлайн-среды в онлайн. В формировании прибыли банков все большую роль будет играть предоставление смежных услуг, а не образующийся от разницы процентов при привлечении и размещении заемных средств процент традиционного банкинга.

В обозримом будущем конкурентное преимущество будет за мобайл-платформами и, следовательно, надо развивать именно их. В связи с развитием технологий мобильного Интернета и смартфонов сегодня ключевым каналом стало мобильное приложение, пользователи которого ежедневно по несколько раз заходят в него для проверки остатка на карте, просмотра операций, совершения переводов и оплаты услуг, а также для получения или погашения кредита, размещения депозита или покупки страховки. Банковское мобильное приложение уже является частью повседневной жизни, и банкам необходимо заинтересовать клиентов дополнительными возможностями - интересной информацией, лайфхаками (полезные бытовые советы), сведениями о том, где лучше расплачиваться картой банка для получения дополнительной выгоды, и другими. Очевидно, что в ближайшие годы мобильный банк будет основ-

ным элементом бизнес-модели любого банка, работающего с массовым сегментом. И ключевая задача банка - сделать такое мобильное приложение для клиентов, чтобы оно было одновременно простым, удобным для ежедневного использования, а с другой стороны - функциональным.

При этом меняется не только сам банк, но и то, чему он придает значение. К примеру, если раньше в VIP-зоне банка могли обслуживаться только лица, которые имели сбережения или оборот определенной величины, то сегодня некоторые армянские банки присваивают VIP-статус, скажем, тем, кто имеет в социальных сетях более 20 тысяч последователей. Это яркий пример трансформации сознания и системы ценностей.

Следующий вызов связан уже непосредственно с высокими темпами цифровизации, перемещением клиентской активности в онлайн и высоким уровнем развития дистанционных сервисов. В связи с этим необходимо научиться конвертировать огромный трафик контактов с клиентами в цифровых каналах в увеличение объемов продаж и развитие бизнеса. Как уже было отмечено, «лицом» цифрового банка, конечно, являются дистанционные цифровые сервисы - интернет-банки, мобильные банки, личные кабинеты, сайты и другие специализированные сервисы для частных и корпоративных клиентов. На данные каналы порой приходится более 90% контактов с клиентами, которые происходят 24 часа в сутки и 7 дней в неделю. Следовательно, значительную часть инвестиций банкам следует направлять на улучшение клиентского опыта в цифровых каналах, внедрение новых сервисов и функций, упрощение интерфейсов, повышение

надежности, безопасности, доступности и скорости работы онлайн-сервисов.

Ну и, конечно, кибербезопасность - важнейший приоритет на пути перехода к цифре. Информационные системы банков становятся все более взаимосвязанными с ИТ-инфраструктурами партнеров, а значит, их потенциальная уязвимость растет. Создавая вокруг себя экосистемы, банки должны повышать устойчивость киберпространства таким образом, чтобы защищать не только себя, но и созданные ими экосистемы. Это пока один из наиболее недооцененных приоритетов при глобальной тенденции к open banking, и с этой проблемой банки могут столкнуться уже в ближайшем будущем. Вот почему банкам необходимо переосмыслить свой подход к безопасности, ведь высокий уровень кибербезопасности внутри банков может нивелироваться из-за системных уязвимостей в инфраструктурах их партнеров.

Эксперты отмечают, что киберпреступники используют для получения доступа к банковским реквизитам и кражи денег созданные ими поддельные веб-страницы банков, интернет-магазинов и платежных систем, спам и фишинг, а также так называемых клавиатурных шпионов. Их основной целью является загрузка на домашние и корпоративные компьютеры банковских троянских программ. Они отправляют информацию о банковских картах или платежных реквизитах злоумышленникам. И с этой точки зрения на первый план опять же выходит необходимость постоянного повышения финансовой грамотности и осведомленности населения при работе со своими компьютерами. Тем более, что квалификация злоумышленников растет быстрее, чем

новые решения и инструменты в сфере информационной безопасности...

В своем выступлении я попробовал рассмотреть ключевые вызовы и приоритеты, стоящие перед классическим банком в эпоху цифровизации, актуальное положение дел, а также основные элементы

ИТ-ландшафта, превращающие банк в цифровой. За скобками, между тем, осталось

множество важных элементов, обеспечивающих работу финансовых сервисов, которые для потребителей могут выглядеть как простая кнопка в мобильном приложении.

Что касается банковских систем стран СНГ и ЕАЭС, то нужна общая для всех этих стран цифровая повестка, необходимо создать интегрированную цифровую инфраструктуру, обеспечить техно-

логическую совместимость действий. Проекты такой концепции и плана мероприятий по ее реализации уже готовы и в настоящее время проходят этап обсуждений. Что же касается интеграционного союза (ЕАЭС), то скоординированность действий в этом направлении еще более актуализируется на фоне предстоящего формирования общего финансового рынка союза.

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора армении

Наименование показателя	Ед. изм.	01.07.19	01.10.19
Количество действующих банков	ед.	17	17
Количество банков с иностранным участием	ед.	17	17
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	7	7
Количество филиалов действующих банков	ед.	547	550
Собственные средства (капитал) банков	млн. АМД	788 887,5	792 831,9
Активы банков - всего	млн. АМД	5 256 474,8	5 393 143,1
- ссудная задолженность - всего	млн. АМД	3 378 769,9	3 469 996,7
- в т.ч. просроченная	млн. АМД	220 082,3	290 507,5
- кредиты, предоставленные физическим лицам	млн. АМД	1 235 512,9	1 330 647,4
- кредиты нефинансовым организациям	млн. АМД	2 089 743,2	2 123 179,1
Пассивы банков - всего	млн. АМД	5 256 474,8	5 393 143,1
- депозиты физических лиц	млн. АМД	3 013 499,4	3 131 025,9
Привлеченные банками ресурсы на межбанковском рынке	млн. АМД	44 441,8	48 886,0
Финансовый результат банковского сектора	млн. АМД	38 440,1	60 788,1
Минимальный размер капитала для действующих банков	млн. АМД	30 000,0	30 000,0
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	%	5,5	5,5
Справочно:			
Валовый внутренний продукт	млн. АМД	1 481 771,9	1 721 329,7
Курс национальной валюты к доллару США		477	476

АССОЦИАЦИЯ БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ

1 раздел

Приоритетные направления цифровой трансформации банковского сектора

Цели, задачи и основные направления развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016-2020 годы предусмотрены соответствующей Стратегией, одобренной Национальным банком Республики Беларусь.

1. Создание и внедрение Межбанковской системы идентификации.

В Республике Беларусь с 1 октября 2016 г. начала функционировать Межбанковская система идентификации (далее - МСИ), которая позволяет клиентам банков, единожды пройдя процедуру идентификации при личном присутствии в одном из банков, получать обслуживание с помощью цифровых каналов в других банках Беларуси в удобное время. Основополагающую роль в создании МСИ сыграл подписанный в декабре 2015 г. Указ Президента Республики Беларусь № 478 «О развитии цифровых банковских технологий».

В МСИ зарегистрировались и воспользовались данным сервисом для получения банковских услуг около 250 тыс. физических лиц.

В МСИ содержится необходимая для идентификации информация о более чем 7,5 млн. физических лиц, 115 тыс. юридических лиц и 140 тыс. индивидуальных предпринимателей. МСИ формируется за счет сведений, получаемых от 26 финансовых организаций Республики Беларусь, в числе которых 24 банка, 1 небанковская кредитно-финансовая организация и ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Возможность воспользоваться услугами с использованием МСИ

предоставляет 21 банк, а также Национальный банк Республики Беларусь для получения информации из Кредитного регистра.

В апреле 2019 г. был подписан Указ Президента Республики Беларусь № 148 «О цифровых банковских технологиях», который существенно расширяет функционал системы идентификации. Этот Указ определяет, что доступ к информации о клиентах, хранящейся в МСИ, кроме банков получают также страховые организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг, лизинговые и микрофинансовые организации, форекс-компании и др. Будет предусмотрена возможность получения доступа к МСИ государственными органами. Предусматривается также возможность при проведении идентификации и аутентификации клиентов использовать их биометрические данные (фото и видеоизображение клиента, голос). При этом для названных организаций появится возможность совершать сделки при осуществлении банковских, финансовых операций и иной деятельности в электронном виде с применением программно-аппаратных средств и технологий без использования электронной цифровой подписи.

Кроме того станет возможным совершение сделок при осуществлении банковских и финансовых операций и иной деятельности посредством смарт-контрактов.

2. Создание единого центра реагирования на инциденты информационной безопасности в финансовой сфере.

Для развития комплексной системы защиты к уже извест-

ным и успешно себя зарекомендовавшим организационным, техническим и правовым методам добавлено новое решение, основанное на информационном взаимодействии всех заинтересованных сторон, в том числе на международном уровне.

В частности, Национальным банком Республики Беларусь в августе 2018 г. создан Центр мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере (FinCERTby). В рамках этого проекта будут организованы оперативное информационное взаимодействие между банками, небанковскими кредитно-финансовыми организациями, правоохранительными и иными государственными органами и организациями, анализ данных о компьютерных угрозах, мошенничестве с использованием электронных платежных инструментов и средств платежа и реагирование на них. Реализация проекта будет способствовать снижению ущерба от преступлений в кредитно-финансовой сфере, позволит принимать превентивные меры, направленные на противодействие угрозам информационной безопасности в нашей стране.

Уже заключены официальные соглашения о взаимодействии в данной области с Центральным банком Российской Федерации и Национальным банком Республики Казахстан.

3. Внедрение API.

Интерфейсы прикладного программирования (API) - это набор бизнес-моделей, которые позволяют с помощью каналов безопасного доступа к прикладным функциям или

данным привлекать новых клиентов, расширять портфель продуктов, формировать вокруг предприятий партнерскую экосистему.

Стратегией развития цифрового банкинга на 2016-2020 годы определены три направления по разработке открытых API - информационные, платежные и статистические API. В настоящее время ведется активная работа по разработке стандартов открытых банковских API для их внедрения в финансовую сферу. Также необходимо отметить, что Национальным банком Республики Беларусь во взаимодействии с банковским и бизнес-сообществом уже разработаны глоссарии и классификаторы, содержащие стандартизованную терминологию по банковским платежным карточкам, кредитам и депозитам. В настоящее время из 25 банков, действующих на территории Республики Беларусь, внешние API в том или ином виде предоставляют 9.

4. Развитие безналичных расчетов в Республики Беларусь.

Индикативным показателем эффективности функционирования системы безналичных расчетов по розничным платежам является доля безналичного денежного оборота в розничном товарообороте.

По прогнозам, к 1 января 2021 г. данный показатель должен был составить 40%. Сегодня этот показатель уже составил более 45%.

В Республике Беларусь осуществляется развитие бесконтактных технологий и постепенный переход на карточки с микропроцессором стандарта ЕМУ. На 1 сентября 2019 г. доля бесконтактных карточек составляла 55,5% в общей эмиссии карточек, карточек с наличием чипа стандарта ЕМУ - 71%. При этом осуществление операций при использовании чиповых карточек возможно в 98,5% пла-

тежных терминалов, установленных в Республике Беларусь, при использовании бесконтактных карточек - в 67,8% платежных терминалов.

В 2018 году банковским сообществом, ЗАО «Платежная система БЕЛКАРТ» совместно с АО «НСПК» начата работа по реализации проекта по межсистемной интеграции платежной системы БЕЛКАРТ с платежной системой МИР. Одновременно проводятся работы по обеспечению перевода эмиссии карточек БЕЛКАРТ на карточки стандарта ЕМУ, используя спецификации и приложения, разработанные АО «НСПК».

Полтора года назад в Республике Беларусь реализован сервис мобильных платежей Samsung Pay. Беларусь стала пятой страной в Европе, граждане которой получили возможность оценить преимущества данного сервиса. В настоящее время 8 из 23 банков - эмитентов карточек предлагают своим клиентам сервис мобильных платежей Samsung Pay.

В рамках развития цифровых банковских технологий, а также для повышения качества обслуживания плательщиков в ОАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «ЕРИП» разработан сервис (e-POS), позволяющий использовать QR-код при осуществлении оплаты в пользу производителей услуг, подключенных к АИС «Расчет». При использовании данного сервиса плательщику не нужно узнавать уникальный номер услуги или искать нужную услугу в дереве ЕРИП. Для совершения платежа достаточно отсканировать QR-код с помощью камеры смартфона.

Продолжается постепенное развитие дистанционного банковского обслуживания. К настоящему времени для физических лиц удаленно доступно 73% банковских продуктов и услуг, а для юридических лиц - 70%.

5. Развитие платежных агрегаторов.

В 2018 г. разработан и согласован с заинтересованными государственными органами и организациями проект Закона Республики Беларусь «О платежных системах и платежных услугах в Республике Беларусь» (далее - проект Закона), принятие которого позволит сделать еще один значимый шаг для построения цифровой экономики, формирования правового поля и прозрачных условий деятельности по оказанию платежных услуг.

Проект Закона призван обеспечить высокую конкурентоспособность национального платежного рынка, сформировать благоприятный инвестиционный климат, в том числе посредством развития инновационных технологий и создания основ для экспорта платежных услуг при наличии действенного контроля за осуществлением платежей, оптимизировать издержки и максимальную доступность платежных услуг и платежных инструментов, гарантировать неукоснительное соблюдение прав и законных интересов пользователей платежных услуг.

Одна из наиболее ожидаемых новаций, вводимых проектом Закона, - возможность принимать платежи в пользу третьих лиц организациями, которые не относятся к банковскому сектору. При этом к таким организациям будут предъявляться определенные требования, чтобы обеспечить защиту интересов тех, кто будет пользоваться этими услугами. При разработке проекта Закона учитывался опыт европейских стран.

Цель Закона - привлечь на платежный рынок большее количество субъектов, сделать платежные услуги более удобными, предоставить возможность их осуществления более быстрыми и дешевыми способами.

6. Создание системы мгновенных платежей.

В целях развития и совершенствования платежной системы Республики Беларусь с учетом мировых тенденций в 2018 г. Национальным банком Республики совместно с банковским сообществом проведена работа по созданию системы мгновенных платежей (далее - СМП), позволяющей участникам платежного рынка осуществлять платежи круглосуточно без выходных и праздничных дней в режиме, максимально приближенном к реальному времени.

С 1 января 2019 г. система находилась в опытной эксплуатации, участие в ней принимали 10 банков.

Запуск системы мгновенных платежей в промышленную эксплуатацию состоялся 1 августа 2019 г. В системе обеспечен прием всех видов платежей, в том числе налоговых и таможенных. Пользователями системы могут быть как юридические лица, так и физические, условия участия которых определяются в договоре, заключенном банком - участником СМП с плательщиком.

Особенности системы мгновенных платежей:

- получение денежных средств получателем в течение минуты;
- работа в режиме 24/7/365;
- безотзывность платежа.

7. Технологии распределенного реестра.

Республика Беларусь стала одной из первых стран, в которых начато практическое применение технологии блокчейн в работе банков. На ее основе уже реализованы прикладные задачи по ведению реестров банковских гарантий и операций с ценными бумагами на базе ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа».

На данный момент с использованием технологии блокчейн решается задача республиканского масштаба в части пере-

вода из документарного обмена в цифровой формат процесса совершения исполнительных надписей нотариусами. К 2020 году к этому процессу подключатся органы принудительного исполнения. Банковская система Республики Беларусь одной из первых в мире применит полностью оцифрованный процесс от онлайн-кредитования до совершения исполнительной надписи и его принудительного исполнения.

8. Большие данные, искусственный интеллект и машинное обучение.

Интенсивное увеличение объема обрабатываемой банковскими организациями информации вследствие масштабного внедрения инновационных технологий требует нового уровня организации внутренних бизнес-процессов, в том числе с использованием технологий обработки больших данных, искусственного интеллекта и машинного обучения. В целях осуществления надзора за платежной системой Национальным банком Республики Беларусь планируется разработать автоматизированную систему, которая будет обрабатывать большие данные, характеризующие качество функционирования элементов платежного рынка страны, иные его качественные и количественные характеристики. Указанная обработка больших данных будет основана на контекстном анализе информации с применением алгоритмов машинного обучения и нейронных сетей в режиме реального времени.

Важным элементом аналитической обработки информации является обращение к первичным данным банковской системы. Первые шаги в данном направлении были сделаны в 2017 году при создании автоматизированной информационной системы «Представление банковской

информации» (далее - АИС ПБИ), которая не только реализовала процедуру сбора информации от банков в едином формате, но и централизовала ее представление органам государственного управления. В рамках следующего этапа развития предусматривается обеспечить доступ государственных органов в соответствии с их полномочиями к имеющейся в АИС ПБИ информации для самостоятельного поиска и выборки необходимых данных посредством веб-портала, что снимет нагрузку с участников информационного обмена по формированию и обработке запросов и ответов.

Дальнейшее расширение функционала системы предполагает сбор в режиме реального времени информации из операционных дней банков по платежам и другим транзакциям для последующего формирования отчетности, анализа и определения финансово-экономических и других показателей.

Для решения поставленных задач Национальным банком Республики Беларусь заключено Соглашение о сотрудничестве с Научно-технологической ассоциацией «Конфедерация цифрового бизнеса», членом которой является Ассоциация белорусских банков.

По сути, сформированы уникальные саморегулирующиеся экспертные площадки по всем актуальным на данный момент направлениям цифровой трансформации банковского сектора: развитие открытых API;

- развитие технологии распределенного реестра;
- удаленная идентификация;
- развитие платежного и расчетного пространства;
- искусственный интеллект, машинное обучение и большие данные;
- кибербезопасность.

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора Республики Беларусь

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.09.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	24	24
Количество КО с иностранным участием	ед.	19	19
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	4	4
Количество филиалов действующих КО	ед.	27	27
Собственные средства (капитал) КО	млн. руб.	10 790	11 155
Активы КО - всего	млн. руб.	73 812	75 245
- ссудная задолженность - всего	млн. руб.	49 217	50 780
- в т.ч. просроченная	млн. руб.	114	210
- кредиты, предоставленные физическим лицам	млн. руб.	12 371	13 072
- кредиты нефинансовым организациям	млн. руб.	46 913	48 474
Пассивы КО - всего	млн. руб.	73 812	75 245
Депозиты физических лиц	млн. руб.	23 988	24 569
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	млн. руб.	1528	1 348
Финансовый результат банковского сектора	млн. руб.	404	761
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	млн. руб.	55,07	57,47
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	%	10,5	9,5
Справочно:			
Валовой внутренний продукт в I полугодии 2019 г.	млрд. руб.	60,31	
Курс национальной валюты к доллару США		2,0953	2,098

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ БОСНИИ И ГЕРЦЕГОВИНЫ

Макроэкономические показатели

	2018	2019e	2020f
Real GDP (% yoy)	3.1	2.7	2.5
Industrial output (% yoy)	1.6	1.0	2.5
Consumer prices (avg,% yoy)	1.4	1.3	1.1
Gross wages (BAM, % yoy)	3.2	2.0	2.9
Unemployment rate [%]	18.4	16.0	15.0
Fiscal balance (% of GDP)	0.5	1.0	1.0
Public debt [% of GDP]	33.8	32.8	31.5
Current account (% of GDP)	-4.2	-4.4	-4.5
FX reserves (EUR bn)	6.0	6.3	6.4
EUR/BAM (avg)	1.96	1.96	1.96
EUR/USD (avg)	1.18	1.14	1.15

Source: Thomson Reuters, RBI/Raiffeisen RESEARCH

Банковский сектор Боснии и Герцеговины на 30.06.2019

На конец июня 2019 г. чистая прибыль банков Боснии и Герцеговины составила 232,7 млн. KM (118,9 млн. евро).

Общий объем активов на 30 июня 2019 г. составил 32 млрд. KM (16,36 млрд. евро) и возрос на 3,2% по сравнению с 2018 г.

Рост кредитования за этот же период был на 3,8% выше по сравнению с 2018 г., общий объем кредитов достиг уровня 20,2 млрд. KM (10,32 млрд. евро). Кредиты юридическим лицам (10,2 млрд. KM = 5,21 млрд. евро) возросли на 4,4%, кредиты физическим лицам (9,2 млрд.

KM = 4,7 млрд. евро) - на 4,6%.

Депозиты выросли на 3,5% по сравнению с 2018 г. и достигли уровня 22,5 млрд. KM (11,5 млрд. евро).

Депозиты юридических лиц увеличились на 2%, депозиты физических лиц - на 4,6%.

Динамика показателей развития банковского сектора Боснии и Герцеговины

Description	2018 In million KM	30.06.2019 In million KM	2019 vs 2018
Balance sheet			
Total assets	30.957,6	31.961,3	Growth 3,2% ↑
- Deposits to legal entities	21.749,8	22.510,0	Growth 3,5% ↑
Private companies	9.603,4	9.800,1	Growth 2% ↑
Public companies	3.723,1	3.587,7	Growth 3,6% ↑
Nonbanking institutions	1.482,4	1.499,2	Growth 1% ↑
Nonprofit institutions	1.147,5	1.157,9	Growth 0,9% ↑
Government	398,8	437,2	Growth 9,5% ↑
Other depositors	2.799,7	3.073,3	Growth 9,7% ↑
- Deposits to individuals	51,8	44,9	Decrease -13% ↓
Total loans	12.146,5	12.709,9	Growth 4,6% ↑
- Loans to legal entities	19.485,8	20.223,3	Growth 3,8% ↑
Private companies	10.244,5	10.561,4	Growth 3,1% ↑
Public companies	8.623,0	8.973,9	Growth 4,1% ↑
Nonbanking institutions	421,3	417,6	Decrease -0,9% ↓
Nonprofit institutions	125,7	143,3	Growth 14,1% ↑
Government	20,3	22,7	Growth 11,7% ↑
Other loans	1.041,8	1.002,5	Decrease -3,8% ↓
- Loans to individuals	12,5	1/4	Decrease -8,7% ↓
Net profit	9.241,3	9.661,9	Growth 4,6% ↑
	337,9	232,7	

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ ГРУЗИИ

1 раздел

Банковская система Грузии

Конкурентный банковский рынок обеспечивает свободное передвижение по рынку, так как рыночные доли более-менее равномерно распределены, а процентные ставки для потребителей сохраняют тенденцию к снижению. Данные условия на банковском рынке Грузии полноценно не присутствуют. Несмотря на внушительный институциональный прогресс банковской системы и снижающийся тренд процентных ставок по депозитам и кредитам грузинский банковский сектор остается менее привлекательным по сравнению с европейскими странами.

В Грузии минимальный уровень уставного капитала определен в размере 50 млн. лари. Несмотря на ужесточение кредитования физических лиц и ожидаемое замедление роста банковской системы к концу августа 2019 года система демонстрирует существенный рост активов - в размере 13,2% к концу 2018 года. Из 15 банков 7 показывают рост активов более 10%

годовых, 5 банков - улучшенные показатели по сравнению со средними по системе данными.

По объему активов первые два банка по-прежнему продолжают увеличивать долю активов в общем банковском секторе. Общая доля АО «Банк Грузии» и АО «ТБС Банк» достигла 73,76%. Рост доли двух банков наблюдается в течение последних нескольких лет. Готовность системы к появлению третьего системообразующего банка без ущерба для банков второго уровня остается под вопросом. Из 15 банков, действующих в Грузии на конец августа 2019 г., ТБС Банк владеет 38,90% активов, Банк Грузии - 34,86%, Либерти Банк - 4,53%, VTB Bank Грузия - 3,76% и ПрокредитБанк - 3,48%.

То, что 73,76% и 85,53% активов системы сконцентрированы в 2 из 5 банков соответственно, создает потенциальные угрозы не только для небольших банковских учреждений, но также для регулятора банковского

рынка. Законодательные ограничения по финансированию физических лиц, введенные в начале года, имели целью сократить зависимость граждан от финансового бремени, что и воплощается в жизнь.

Кредитный портфель в 2019 году вырос на 11,29% и по отношению к активам составил 65,90% (01.09.2019) в сравнении с 67,06% (2018). Сравнительное сокращение доли кредитов в активах связано с намерением Национального банка Грузии о снижении темпа роста банковской системы в сравнении с ВВП страны. Кредитование по-прежнему остается самым доходным направлением банковской деятельности.

Для лучшего понимания системы интересно сравнить параметры ее роста с показателями роста ВВП страны. Следует отметить, что отношение кредитов к ВВП неуклонно растет. Банковская система Грузии в 2018 г. по объему превысила ВВП страны.

	2015	2016	2017	2018	III кв. 2019 (прогноз)
ВВП в текущих ценах, млн. лари	31,755.6	34,028.5	37,846.6	41,077	20,700
Реальный рост ВВП, процентное изменение	2.9%	2.8%	4.8%	4,7%	4.5%
ВВП на душу населения (в текущих ценах), лари	8,524.3	9,129	10,152	11,013	5,578
ВВП на душу населения (в текущих ценах), USD	3,754.9	3,857	4,046.8	4,345	2,062
ВВП в текущих ценах, млн. USD	13,988	14,377	15,086	16,207	7,700
Суммарные банковские активы, млн. лари	25,165	30,149	34,593	39,682	43,064
Банковские активы / ВВП	79.2%	88.6%	91.4%	100.2%	-
Суммарный кредитный портфель	16,085	18,934	22,300	26,601	25,122
Кредитный портфель / ВВП	50.7%	55.6%	58.9%	67.2%	-

Наблюдение за системой свидетельствует, что чистая прибыль за эти годы показывает тенденцию к росту. Рост активов увеличивает как процентные, так и некоммерческие доходы, тем не менее доля непроцент-

ных доходов уменьшается в общем объеме доходов и составляет 18,53%.

При анализе ROE основной тенденцией стало снижение процентной маржи системы. Это предположение

также подтверждается снижающейся чистой прибылью. Рентабельность активов характеризовалась стабильным ростом. Данный коэффициент подтвердил ту же тенденцию:

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	01.09.2019
Equity multiplier	0.168	0.174	0.140	0.132	0.128	0.129	0.120
ROA	2.25%	2.30%	2.14%	2.25%	2.51%	2.31%	2.02%

Мы также хотим обратить внимание на проблему долларизации, в частности банковские кредиты и депозиты по-прежнему фиксируются в основном в иностранной валюте.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	01.09.2019
Депозиты	59,6%	59,6%	69,7%	71,6%	67,9%	64,8%	64,09%
Кредиты	62,3%	59,8%	63,2%	63,7%	57,6%	55,8%	55,88%

Национальный банк Грузии установил минимальный лимит в размере 200,000 лари, ниже которого выдача кре-

дитов в иностранной валюте запрещается. Данный лимит несколько смягчит давление долларовых кредитов на эко-

номику, но в ближайшем будущем снижение уровня долларизации ниже 50% маловероятно.

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора Грузии

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.09.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	15	15
Количество КО с иностранным участием	ед.	14	14
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	12	12
Количество филиалов действующих КО	ед.	135	135
Собственные средства (капитал) КО	лари	5,183,894,911	5,419,837,074
Активы КО - всего	лари	39,394,288,914	44,920,320,241
- ссудная задолженность - всего	лари	27,737,892,256	29,604,330,883
- в т.ч. просроченная	лари	2,748,669,294	2,824,983,179
- кредиты, предоставленные физическим лицам	лари	12,074,935,753	12,492,201,079
- кредиты нефинансовым организациям	лари	15,552,357,138	17,061,775,435
Пассивы КО - всего	лари	36,040,060,560	39,500,483,167
Депозиты физических лиц	лари	13,264,816,636	14,190,938,881
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	лари	110,599,364	50,354,369
Финансовый результат банковского сектора	лари	326,781,029	553,552,379
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	лари	50,000,000	50,000,000
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	лари	6.5%	7.0%
Справочно:			
Курс национальной валюты к доллару США	лари	2.7870	2.9457

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

1 раздел

Приоритетные направления цифровой трансформации банковского сектора

Финансовый сектор является одной из ключевых отраслей, где активно используются цифровые технологии. Сама природа финансового обслуживания неразрывно связана с возможностью использования IT-инфраструктуры и цифровых решений. Наиболее значимым трендом последних лет в финансовой отрасли стало предоставление онлайн-услуг посредством Интернета и мобильных приложений. На сегодняшний день практически во всех банках Казахстана внедрена система дистанционного банкинга. Услуги мобильного банкинга предоставляют 80% банков, которые обслуживают почти 95% всей клиентской базы банков. В этих системах зарегистрировано около 11 миллионов пользователей, из которых порядка 35% регулярно проводят операции. Ежедневно населением посредством цифрового банкинга проводятся 400 тысяч транзакций на сумму более чем 6 миллиардов тенге. 75% финансовых операций субъектов бизнеса проводятся также через дистанционные сервисы.

Сегодня в Казахстане для оптимизации обслуживания клиентов реализуется переход на электронное взаимодействие с государственными органами. На текущий момент внедрен ряд новых сервисов банков во взаимодействии с госорганами, который включает: передачу банками информации в государственные органы о принятых платежах в бюджет в течение 15 минут с момента инициирования оплаты для оперативного оказания государственных услуг; онлайн-открытие юридическим лицам банковского счета на этапе их государственной регистрации через портал электронного правительства, в настоящее время 7 банков предоставляют фи-

нансовые услуги через данный сервис, а также продолжают работы по интеграции банков с системами государственных органов для получения оперативного доступа к информации по административным штрафам, налоговой задолженности.

Актуальным для финсектора остается вопрос исключения бумажных справок, требуемых от клиентов при оказании им финансовых услуг. Проведенный нами анализ показал, что клиенты сейчас предоставляют финансовым организациям около 40 видов справок и сведений на бумаге. Вся эта информация имеется в системах государственных органов, и финансовые организации могли бы получить их напрямую из государственных баз. В рамках решения данной задачи в Национальном банке совместно с Министерством информации и коммуникаций создана соответствующая Рабочая группа, разработана Дорожная карта и проводится необходимая работа. Национальным банком также реализуются проекты, связанные с внедрением новых технологий. В конце марта 2018 года была запущена система «Invest Online» на базе технологии блокчейн. С помощью данной платформы клиенты вкладывают средства в ценные бумаги Национального банка в онлайн-режиме. На сегодня объем проданных бумаг в системе превысил 200 миллионов тенге.

В целях развития цифровой финансовой инфраструктуры Национальным банком Казахстана совместно с банковским сообществом реализуется ряд новых инициатив, одной из которых является внедрение такой меры, как механизм удаленной идентификации клиента, направленной на обеспечение дистанционной идентификации

клиентов без личного посещения финансовых учреждений. На сегодняшний день совместно с министерствами внутренних дел, юстиции, информации и коммуникаций прорабатываются вопросы онлайн-идентификации клиентов с использованием биометрических показателей и сведений из государственных баз данных. Проект введения онлайн-страхования предоставляет возможность населению заключать договоры обязательного страхования в электронной форме через интернет-ресурсы страховых компаний. Также при Национальном банке Казахстана создана платформа системы по организации инфраструктуры для моментальных (быстрых) платежей. Она обеспечивает проведение платежей между клиентами банков в моментальном режиме по номеру мобильного телефона.

В настоящее время банками внедряются новые решения по онлайн-открытию банковского счета и использованию биометрических технологий (отпечатки пальцев, голос и распознавание лица). На сегодня запущен сервис для онлайн-открытия юридическими лицами банковского счета и заключения договора обязательного страхования на этапе их государственной регистрации через портал электронного правительства, т.е. вновь создаваемое юридическое лицо в рамках одной электронной процедуры может пройти государственную регистрацию, открыть банковский счет по своему усмотрению в одном из банков второго уровня, предлагая такой сервис, и застраховать своих работников. Таким образом, активно идет процесс формирования новой цифровой экосистемы финансовых услуг.

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора Казахстана

Наименование показателя	Ед. изм.	01.01.19	01.07.19	01.09.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	28	28	28
Количество КО с иностранным участием	ед.	14	14	14
в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	12	12	12
Количество филиалов действующих КО	ед.	305	300	299
Собственные средства (капитал) КО	млрд, тенге	3 021,7	3 128,4	3 242,4
Активы КО - всего	млрд, тенге	25 244,0	25 350,0	25 334,3
Ссудная задолженность - всего	млрд, тенге	13 762,7	13 646,9	13 856,6
в том числе: просроченная	млрд, тенге	1 016,3	1 280,2	1 322,3
Кредиты, предоставленные физическим лицам	млрд, тенге	4 993,4	5 523,3	5 643,6
Кредиты нефинансовым организациям	млрд, тенге	8 715,7	8 066,5	8 156,9
в том числе: кредиты малому бизнесу	млрд, тенге	4 567,1	4 028,8	4 028,8
Кредиты банкам и организациям, осуществляющим отдельные виды банковских операций	млрд, тенге	53,6	57,1	56,1
Пассивы КО - всего	млрд, тенге	22 222,3	22 221,6	22 091,9
Вклады клиентов, всего	млрд, тенге	17 042,8	16 645,7	16 663,9
в том числе:	млрд, тенге			
- депозиты физических лиц	млрд, тенге	7 711,3	7 588,8	7 579,9
- депозиты юридических лиц	млрд, тенге	4 011,3	4 052,4	4 065,3
- текущие счета физических лиц	млрд, тенге	1 059,6	1 099,9	1 161,0
- текущие счета юридических лиц	млрд, тенге	4 260,6	3 904,6	3 857,7
Межбанковские вклады	млрд, тенге	254,0	278,6	292,5
Займы, полученные от других банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций	млрд, тенге	815,4	573,7	667,7
Займы, полученные от Правительства Республики Казахстан	млрд, тенге	148,5	142,9	158,2
Займы, полученные от международных финансовых организаций	млрд, тенге	67,6	46,4	55,8
Выпущенные в обращение ценные бумаги	млрд, тенге	1 665,1	1 819,9	1 920,8
Операции «РЕПО» с ценными бумагами	млрд, тенге	335,4	525,2	720,2
Прочие обязательства	млрд, тенге	1 893,2	2 189,2	1 612,8
Финансовый результат банковского сектора	млрд, тенге	642,4	211,6	365,1
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	млрд, тенге	10,0	10,0	10,0
Справочно:				
Базовая (ключевая) ставка НБ РК	% годовых	9,25	9,0	9,25
Валовый внутренний продукт за год	млрд, тенге	59 613,7 (факт)	65 239,3 (прогноз)	65 239,3 (прогноз)
Курс национальной валюты к доллару США	тенге	384,2	380,5	387,4

СОЮЗ БАНКОВ КЫРГЫЗСТАНА

Динамика показателей развития банковского сектора Кыргызстана

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.10.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	24	24
Количество КО с иностранным участием	ед.	18	18
Количество филиалов действующих КО	ед.	319	319
Собственные средства (капитал) КО	СОМ	40 051,3	40 152,0
Активы КО - всего	сом	229 300,8	233 626,5
- ссудная задолженность - всего	сом	138 547,0	140 037,6
- в т.ч. просроченная	сом	2418,0	2 424,8
- кредиты, предоставленные физическим лицам	сом	14 325,0	14 833,7
- кредиты нефинансовым организациям	сом	77 714,5	77 488,9
Пассивы КО - всего	сом	189 249,5	193 474,5
Депозиты физических лиц	сом	78 171,6	78 389,3
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	сом	18 497,4	11483,2
Финансовый результат банковского сектора	сом	1 022,2	1 121,6
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	сом	600,0	600,0
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	%	4,25	4,25
Справочно:			
Валовый внутренний продукт	тыс. сом	232 560,1	284 417,0
Курс национальной валюты к доллару США		69,4928	69,7504

ЛИГА БАНКИРОВ МОЛДОВЫ

1 раздел

Приоритетные направления цифровой трансформации банковского сектора

Цифровая трансформация становится все более важной силой экономического роста и играет значительную роль в ускорении экономического развития, повышении производительности существующих отраслей и формировании новых рынков.

Мировой и отечественный опыт показывают, что наиболее быстро воспринимаются и внедряются новые цифровые технологии в сферах, связанных с ритейлом, где начинают доминировать компании, внедряющие новейшие технологии. Классический пример - это цифровая трансформация финансово-банковского сектора, который по сути является локомотивом экономики, мотивируя и подтягивая другие сектора. С появлением компаний, которые стали по ряду направлений конкурентными банковскому бизнесу, банки начали двигаться гораздо быстрее и активнее с точки зрения развития собственных компетенций. В то же время цифровая трансформация банковского сектора - это переход к новой модели ведения бизнеса. Хотя на сегодняшний день нет банка, который стал бы полностью цифровым, закрыв все отделения банка, большинство крупных банков уже говорят не о расширении сети, а скорее о ее сокращении, активно вкладывая в современные банковские продукты и новые каналы общения с клиентами.

Экономические циклы, развитие технологий, доступность информации, смена поколений

дают толчок изменению поведения клиентов, в том числе в банковской отрасли. Клиенты все активнее используют технологии. Последние исследования подтверждают, что роль отделения как движущей силы в выборе банка снижается, а роль возможностей, которые клиенту дают технологии, растет. Также повысилась потребность в более «личных» взаимоотношениях с банком. В этом контексте финансовая грамотность становится все более важной. Банк воспринимается как провайдер товаров и финансовый ассистент, и, согласно исследованиям, клиенты банков ждут проактивности в рекомендациях продуктов. Не в последнюю очередь клиенты стремятся к сохранности не только собственных средств, но и персональной информации. Но самое важное, согласно международным данным, в 2015 году миллениалов (или поколение Y) стало больше, чем представителей предыдущего поколения. И теперь они - движущая сила банкинга. Учитывая их вклад в потребление товаров и услуг (объем средств и каналы, которые они используют для финансовых операций), именно они трансформируют финансовые услуги.

С одной стороны, цифровая трансформация финансового сектора несет клиентам большую доступность финансовых услуг, удаленный доступ, снижение стоимости и повышение скорости проведения транзакций и т.д. С другой стороны, развитие и внедрение финансовых ин-

новаций поднимает целый ряд сложных вопросов регулирования, налогообложения, кибербезопасности, защиты данных. Все это является непростым вызовом для современного банка, но также и для регулятора, требуя внимательного подхода: с одной стороны, мотивируя внедрение новых технологий, а с другой - не допуская возрастания рисков и финансовой нестабильности.

Банковский сектор Молдовы не является исключением, и молдавские банки также уделяют особое внимание развитию информационных технологий, основной целью которого является создание стабильной системной архитектуры, необходимой для обеспечения непрерывности бизнеса и поддержки бизнес-процессов, развития инновационных банковских продуктов, внедрения политик безопасности, выявления и контроля потенциальных рисков.

Современные бизнес-процессы в молдавском банковском секторе в значительной мере уже основаны на использовании возможностей цифровых технологий для реализации концепции клиентоориентированности, включая обеспечение постоянного доступа клиентов к услугам банка. В этом контексте приоритетным направлением цифровой трансформации банковского сектора Молдовы является дальнейшее развитие платежного и расчетного пространства, в том числе развитие мобильных платежей и систем их безопасности.

Внедрение дистанционного банкинга как дополнительный канал обслуживания играет немаловажную роль в установлении долгосрочных взаимовыгодных отношений между банком и клиентом. Удобной и безопасной для дистанционного управления собственных денежных средств на карточных счетах в любое время суток, из любой точки мира является на сегодняшний день услуга Web-Banking или Internet-Banking, предоставляемая всеми молдавскими банками, которая позволяет осуществить:

- оплату персональных кредитов;
- просмотр информации о карточных счетах (баланс, кредитный лимит, IBAN), включая выписки о движении денежных средств по счетам;
- просмотр информации о банковских картах (состояние, дата истечения срока карты), включая выписки о движении денежных средств по картам;
- просмотр и графический анализ расходов;
- оплату коммунальных услуг, штрафов и т.д.;
- создание регулярных платежей для переводов P2P и для некоторых услуг;
- подключение услуги СМС-уведомления;
- блокировку/разблокировку карты при необходимости;
- перевод денег с персональной карты на другую карту, выпущенную тем же или другим банком в Молдове или за рубежом - услуга P2P;
- установку лимитов по операциям с картами;
- печать квитанций, подтверждающих платежи;
- шаблоны платежей и переводов денег (для P2P);
- параметризацию повышенной защиты карты через «транзакционное окно»;

- генерирование кода для снятия денег в банкоматах без использования карты - Cash by Code.

Развитие мобильных устройств и растущая финансовая грамотность населения определили интерес молдавских банков к разработке мобильных приложений. Так, в последние несколько лет большим спросом у клиентов банков пользуется услуга Mobile-Banking - мобильное приложение для быстрого и безопасного доступа к своим карточным счетам, со своего смартфона или планшета, в любое время и в любом месте. Преимущества Mobile-Banking по сравнению с Web-Banking;

- бесплатное подключение, используя тот же логин и пароль, что и для Web-Banking;
- дистанционное подключение без посещения банка;
- быстрый доступ с помощью кода из 5 цифр (без логина и пароля) или по отпечатку пальца.

В то же время в последний период на молдавском банковском рынке появились и другие инновационные услуги. Например, Mobile Cash, которая позволяет клиентам легко и быстро снять или пополнить наличными карточный счет в банкоматах, используя мобильный телефон. Таким образом, держатели карт могут осуществлять бесплатное снятие наличных или пополнение карты без физического ее использования, а осуществление денежных переводов другим лицам из Молдовы стало еще удобнее благодаря развитой сети банкоматов.

Кроме того, молдавские банки стали активнее внедрять банкоматы, оснащенные технологией Contactless, что позволяет владельцам карт Visa и Mastercard Contactless быстро и легко со-

вершать операции в банкомате, просто поднеся карту к NFC-модулю банкомата, обозначенного знаком Contactless. Инновация направлена на повышение качества взаимодействия клиента с банкоматами банка, а также для предотвращения возможных блокировок карт в считывающих устройствах. В то же время, чтобы поддерживать высокие стандарты безопасности, выполнение бесконтактных операций в банкомате будет требовать ввод PIN-кода в конце любой транзакции, превышающей установленный лимит (примерно в размере 25-35 евро).

В то же время можно утверждать, что в условиях роста конкуренции за розничного клиента банковские карточки остаются потенциальным преимуществом молдавских банков не только в сравнении с другими банками, но также с микрофинансовыми учреждениями и финтехом. Однако для того, чтобы эта конкуренция была для банков успешной, последние должны активнее внедрять новые продукты.

Впрочем, в настоящее время темпы роста карточного бизнеса в целом по банковской системе Республики Молдова остаются высокими, опережающими все другие направления деятельности. Об этом свидетельствуют показатели системы платежей по банковским картам за I квартал текущего года. Так, в сравнении с первым кварталом 2018 года сумма (объем) транзакций, осуществленных за отчетный период с использованием эмитированных в Молдове платежных карт, выросла более чем на 22%. Темп роста в прошлом году на соответствующий период составлял менее 15%. Объем безналичных платежей с использованием отечественных карт на территории страны вырос по сравнению с со-

ответствующим периодом 2018 года на 50%. Доля безналичных платежей в общей сумме операций внутри страны с использованием карт, эмитированных в Молдове, составила за последний отчетный период более 17%. В то же время количество безналичных операций, осуществленных с использованием молдавских карт за рубежом, в первом квартале текущего года составило на 50% больше, чем за соответствующий период прошлого года. Доля безналичных платежей в суммарном количестве операций с молдавскими картами за рубежом превысила отметку в 98%.

Кроме того, интересны годовые показатели системы платежей по банковским картам. Так, объемы платежей посредством банковских карт выросли вдвое за последние два года, достигнув 12,3 млрд, леев в 2018 г. Причем если до 2016 г. в данной структуре преобладали расчеты, сделанные гражданами Республики Молдова за рубежом, то в последнее время эта тенденция существенно изменилась. Число платежей по банковским картам внутри страны за три года в среднем увеличилось в два раза быстрее, чем число платежей по банковским картам, осуществленных за рубежом. Внутренние платежи составляют 60%. В абсолютных показателях объемы платежей, осуществленных в Молдове, превышают 7 млрд, леев - это в 10 раз больше, чем в 2011 году. В этом контексте, по мнению некоторых экспертов, Молдове необходима собственная платежная система, так как в таких условиях невыгодно выплачивать комиссионные за операции в системах за пределами страны, когда более 60% платежей осуществляются в Молдове. Более того, создание собственной

платежной системы ускорит переход от наличного расчета на безналичный посредством карт.

Справка: Реформы последних лет в финансово-банковском секторе, которые были сосредоточены на прозрачности акционеров, надзоре и регулировании финансовых учреждений, привели к привлечению стратегических инвесторов в сектор. Таким образом, по состоянию на 31 августа 2019 г., доля иностранных инвестиций в уставном капитале банковского сектора Молдовы составила почти 88%. В том числе: Банк Трансильвании (второй коммерческий банк в Румынии по величине активов) совместно с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) владели более чем 72% капитала К.Б. „VICTORIABANK” S.A.; Intesa Sanpaolo, Италия, является единственным акционером К.Б. „EXIMBANK” S.A.; а международный консорциум инвесторов, сформированный из Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), Invalida INVL и Horizon Capital, является владельцами 41,09% акций К.Б. „MOLDOVA-AGROINDBANK” S.A. Новые акционеры внесли свой вклад в поток прямых иностранных инвестиций, которые нацелены на передачу новых технологий и ноу-хау в финансово-банковском секторе Республики Молдова. В то же время 22 января 2019 г. Нацбанк Молдовы (НБМ) выдал предварительное разрешение европейскому инвестору Doverie United Holding AD для приобретения 63,89% акций КБ „Moldindconbank” SA, второго банка по величине активов в банковском секторе. Также НБМ утвердил 10 июля 2019 г. приобретение OTP Bank Nyrt., Венгрия, контрольного паке-

та акций (97%) в уставном капитале КБ „MOBIASBANCA” - Groupe Societe Generate S.A.

Можно утверждать, что в банковском секторе Республики Молдова произошли существенные изменения по сравнению с докризисным положением. Существенная реформа 2017-2018 гг. нормативно-правовой базы банковской деятельности расширяет разнообразие инструментов, с помощью которых Национальный банк Молдовы устанавливает нормативные и надзорные стандарты в банковском секторе в соответствии с директивами ЕС и «Базель III». Тенденция к консолидации собственных средств банков продолжилась в 2018 году, когда банковский сектор Республики Молдова стал одним из наиболее капитализированных секторов в регионе.

Следует отметить, что одно из особенно успешных направлений экономики Молдовы - это сектор информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Суммарный оборот компаний отрасли ИКТ составил в 2015 году 8,6 млрд, леев, а в 2017-м - 12,2 млрд, леев, что составляет константу в 7-8% от ВВП страны. По среднегодовым темпам роста ИТ-сектор Молдовы превосходил в 2018 году все остальные отрасли национальной экономики. Успехи ИТ-сектора находят отражение и в специализированных международных рейтингах. Так, Молдова расположилась на 59 месте среди 175 стран мира в ICT Development Index, на 65 месте среди 193 государств в e-GovernmentReadiness Index и на 48 месте из 128 в The Global Innovation Index. В то же время экспорт информационно-коммуникационных услуг в период 2011-2016 гг. ежегодно рос

в среднем на 10,6%, превысив 50 млн. USD в год. В последующие два года рост был по 50% в год и достиг 100 млн. USD в год. При этом основными рынками экспорта услуг IT-сектора Молдовы выступают развитые страны - 45% от общего объема приходится на страны Западной Европы, 21% - на США и Канаду и еще 18% - на страны Центральной и Восточной Европы.

Такое динамичное развитие отрасли во многом стало возможным благодаря приоритетному вниманию со стороны государства, инвестициям

внешних партнеров и частного бизнеса, поддержке отрасли через налоговые стимулы (компании-резиденты платят совокупный налог в размере 7%, который складывается из подоходного налога с предпринимательской деятельности, подоходного налога с заработных плат, взносов обязательного социального страхования и медицинского страхования, которые вносятся как работодателем, так и работником, местных сборов, налога на недвижимое имущество и налога на использование автомобиль-

ных дорог), а также специальным режимам работы. Созданный по решению правительства первый IT-парк в Республике Молдова собрал под одной крышей более 300 компаний (подробности относительно процедуры регистрации в качестве резидента см. на www.moldovaitpark.md). В школах республики введена с первого класса новая дисциплина «Цифровое образование», что должно создать солидный фундамент под строительство развитого цифрового общества в Молдове в будущем.

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора Молдовы

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.09.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	11	11
Количество КО с иностранным участием	ед.	11	11
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	4	4
Количество филиалов действующих КО	ед.	776	750
Собственные средства (капитал) КО*	млн. лей	15001,6	15725,6
Активы КО - всего *	млн. лей	87017,0	87507,6
- ссудная задолженность - всего **	млн. лей	37897,6	39378,6
- в т.ч. просроченная **	млн. лей	4143,6	4246,5
-кредиты, предоставленные физическим лицам **	млн. лей	11581,3	12856,9
- кредиты нефинансовым организациям **	млн. лей	26316,3	26521,7
Пассивы КО - всего *	млн. лей	72015,4	71782,0
Депозиты физических лиц **	млн. лей	43775,0	43801,4
Финансовый результат банковского сектора *	млн. лей	900,3	1597,2
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	млн. лей	200,0	200,0
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	%	6,5	7,5
Справочно:			
Прогнозируемый номинальный ВВП на 2019 г. - 207,3 млрд, лей			
Курс национальной валюты к доллару США	лей /1 долл.	18,1860	17,7292

* Согласно МСФО.

** Согласно пруденциальной отчетности.

АССОЦИАЦИЯ ПОЛЬСКИХ БАНКОВ

1 раздел

Польский банковский сектор в первом полугодии 2019 года

В первом полугодии 2019 года ситуация банковского сектора оставалась стабильной, чему способствовали сохраняющиеся высокие темпы роста экономики (по предварительным оценкам ГСУ, годовые темпы роста ВВП в первом квартале текущего года составили 4,7%), благоприятная ситуация на рынке труда, заработная плата брутто в секторе предприятий по сравнению с предыдущим годом выросла в первом квартале текущего года номинально на 6,7%, а реально на 5,3%), а также хорошее настроение в среде бизнеса и потребителей.

Ситуация в области текущей ликвидности оставалась позитивной. На конец марта текущего года все коммерческие банки выполняли обязательный норматив ликвидности LCR (коэффициент покрытия ликвидности) на уровне 100% (в случае кооперативных банков часть из них по отдельности не выполняла требуемый норматив, но они были членами Системы институциональной защиты (IPS) и имели разрешение Комиссии по финансовому надзору (KNF) на применение группового коэффициента покрытия ликвидности, и в этом случае норма была соблюдена).

По-прежнему наблюдалось превышение депозитов нефинансового сектора над кредитами, предоставленными этому сектору (в конце марта текущего года отношение кредитов к депозитам этого сектора составило 90,9%, для сравнения: в конце 2018 г. - 90,0%).

Собственные фонды банковского сектора увеличились (с 203,7 млрд, злотых в конце 2018 г. до 206,8 млрд, злотых к концу марта текущего года, то есть на 1,5%); но вследствие более высокого прироста общей суммы экспозиции на риск (на 1,9%) коэффициенты капитала незначительно уменьшились (коэффициент основного капитала Tier I - с 17,13% до 16,99%, а общий по-

казатель капитала - с 19,04% до 18,96%).

Реализованный в I квартале текущего года финансовый результат нетто деятельности банковского сектора составил 2 862 млн злотых и был ниже, чем в аналогичный период прошлого года (на 503 млн злотых, то есть на 15,0%). Основной причиной снижения результатов был двукратный рост взносов в фонд принудительной реструктуризации банков, в меньшей степени - рост отрицательного сальдо списаний и резервов, а также расходов на амортизацию, что не было уравновешено ростом доходов от операционной деятельности.

Следствием снижения показателей финансового сектора стало ухудшение основных показателей эффективности работы: показатель расходов банковского сектора увеличился (с 61,37% в I квартале прошлого года до 63,36% в I квартале текущего года), рентабельность активов (POA) уменьшилась с 0,81% до 0,68%, а рентабельность капиталов (ROE) - с 7,14% до 6,39%.

Банки продолжали деятельность по повышению эффективности путем сокращения трудоустройства и сети продаж. Уровни концентрации и структуры собственности сектора не изменились.

Наблюдался значительный рост портфеля долговых инструментов, что было связано с выводом депозитов, депонированных в конце прошлого года в Национальном банке Польши (НБП).

Темпы роста кредитов для нефинансового сектора ускорились.

В случае ипотечных кредитов для домашних хозяйств темпы роста оставались относительно стабильными, но данные AMRON-SARFiN указывают на рост стоимости предоставленных кредитов при одновременном сокращении их количества, что означает дальнейшее увеличение средней суммы кредита. Наблюдаемый в последние периоды значительный

рост средней суммы предоставленного кредита является следствием стремительного роста цен в некоторых областях рынка недвижимости, который, с одной стороны, приводит к увеличению суммы кредита, необходимой для приобретения недвижимости, а с другой - к ограничению доступности рынка для части домашних хозяйств (особенно с низким и средним уровнем дохода), а также может привести к накоплению чрезмерного риска в банках. Темпы роста потребительских кредитов стабилизировались, при этом данные Бюро кредитной информации (BIK) указывают на рост стоимости предоставленных кредитов при одновременном сокращении их количества. Особого внимания требуют при этом кредиты на большую сумму, которые отличаются высокой динамикой роста и более низким качеством. В свою очередь, в случае остальных кредитов для домашних хозяйств (в основном для так называемых микропредприятий) наблюдалось ускорение роста (в основном в сфере операционных кредитов).

Сохраняющиеся высокие темпы роста экономики способствовали расширению кредитования в сфере кредитов для предприятий (балансовая стоимость брутто кредитов увеличилась на 10,8 млрд, злотых, т.е. на 2,9%, в годовом выражении - на 26,6 млрд, злотых, т.е. на 7,4%; с поправкой на изменение курсов валют выросла примерно на 10,4 млрд, злотых, т.е. на 2,8%, в годовом выражении - на 23,0 млрд, злотых, т.е. на 6,4%). Рост наблюдался как в сфере кредитов для крупного бизнеса, так и в сфере кредитов для малых и средних предприятий, при этом с точки зрения цели предоставления кредита рост кредитования, в основном, наблюдался в области кредитов на текущую деятельность (на 7,6 млрд, злотых), в то время как кредитование инвестиционной деятельности только незначительно увеличилось (на 1,3 млрд, злотых). В контексте дина-

мики кредитования необходимо иметь в виду постоянное развитие альтернативных форм финансирования деятельности, а также финансирования развития части предприятий, контролируемых иностранными инвесторами, средствами материнской компании.

Качество кредитного портфеля остается стабильным.

Темпы роста депозитов нефинансового сектора ускорились (депозиты увеличились на 11,1 млрд злотых, т.е. на 1,0%, в годовом выражении - на 106,1 млрд злотых, т.е. на 10,0%; а после учета курсовой разницы - на 9,9 млрд злотых, т.е. на 0,9%, в годовом выражении - на 97,6 млрд злотых, т.е. на 9,1%). Это было вызвано в основном, ускорением темпов роста депозитов домашних хозяйств (рост на 25,8 млрд злотых, т.е. на

3,1%), чему способствовал наблюдаемый в экономике рост уровня занятости и заработной платы, а также социальные выплаты, выплачиваемые части домашних хозяйств (программа «Семья 500+»).

Несмотря на быстрый рост депозитной базы, она остается под влиянием среды низких процентных ставок, политики банков, нацеленной на рост процентного результата путем поддержания низких процентных ставок по депозитам (или вообще отсутствия начисления процентов) и возвращения инфляционных явлений (реальные процентные ставки по депозитам стали отрицательными). Это ведет, в частности, к дальнейшему росту доли текущих депозитов за счет срочных депозитов (в случае депозитов домашних хозяйств их доля выросла до 63,7%

на конец марта текущего года), а также побуждает часть вкладчиков искать другие формы сбережений и инвестиций, в частности, направить их на рынок недвижимости, что способствует быстрому росту цен на этом рынке.

Во внешней среде польской экономики имеется по-прежнему ряд источников неопределенности и потенциального риска (ослабление конъюнктуры в США и в зоне евро, цены нефти на мировых рынках, замедление интеграционных процессов в мировой экономике и дальнейшее сокращение предложения на внутреннем рынке труда). В случае реализации неблагоприятных сценариев может ухудшиться конъюнктура и в Польше, что может в будущем перевести к ухудшению условий работы банков.

2 раздел

Показатели развития банковского сектора Польши

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.08.2019
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	608 ¹	606 ²
Количество КО с иностранным участием	ед.	21	21
Количество филиалов действующих КО	ед.	9713	9600
Собственные средства (капитал) КО	млн. PLN	204 734	206 791
Активы КО - всего	млн. PLN	1 955 978	1 971 303
- ссудная задолженность - всего	млн. PLN	1 379 642	1 395 162
- в т.ч. просроченная	млн. PLN	76 720	77 023
- кредиты, предоставленные физическим лицам	млн. PLN	729 288	740 463
- кредиты нефинансовым организациям	млн. PLN	381 344	383 205
Пассивы КО - всего	млн. PLN	1 955 978	1 971 303
Депозиты физических лиц	млн. PLN	874 211	880 496
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	млн. PLN	372 046	375 159
Финансовый результат банковского сектора	млн. PLN	5 856	9 061
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	евро	5 000 000	5 000 000
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	%	1,50	1,50
Справочно:			
Валовой внутренний продукт	млрд. PLN	1 968 ³	-
Курс национальной валюты к доллару США	PLN/USD	3,82 PLN= 1 USD	3,85 PLN= 1USD

¹ В т.ч. 31 - банки, 545 - кооперативные банки, 32 - филиалы кредитных организаций (банков из других стран ЕС).

² В т.ч. 31 - банки, 543 - кооперативные банки, 32 - филиалы кредитных организаций (банков из других стран ЕС).

³ 2018 г.

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ РОССИИ

1 раздел

Приоритетные направления цифровой трансформации банковского сектора

В настоящее время банковский сектор по всему миру претерпевает радикальные изменения, направленные на цифровизацию процессов. Данная тенденция уже привела к закрытию тысяч банковских отделений по всему миру, стремительно развивается онлайн-банкинг. Российский банковский сектор активно движется в данном направлении. По данным Deloitte Digital, Россия входит в пятерку стран - лидеров цифрового банкинга в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка)¹. Количество внутренних структурных подразделений кредитных организаций в России с начала года² сократилось более чем на 1200 подразделений, вместе с тем растет число банков, стратегия которых не подразумевает развития «физического» присутствия. Происходит это в силу бурного развития дистанционных банковских услуг. По результатам опроса, проведенного Ассоциацией банков России, более половины (55,6%) опрошенных руководителей кредитных организаций согласны с тем, что с течением времени цифровой банкинг полностью вытеснит традиционные банки. По данным исследования, проведенного KPMG³, 86% опрошенных российских банков и финансовых институтов уже имеют программу цифровой трансформации.

Крупные российские банки придерживаются линии на превращение в цифровые органи-

зации, которые предоставляют широкий спектр финансовых продуктов и услуг. Они инвестируют значительные средства в финтех и активно реализуют инновационные пилотные проекты. Осуществив полномасштабную цифровую трансформацию, они смогут предоставлять клиентам широкий спектр услуг в рамках собственных финансовых и даже нефинансовых экосистем. Создание ряда таких платформ уже происходит на базе крупнейших банков, что дает им весомые конкурентные преимущества. Для подавляющего большинства российских банков реализация такого рода проектов не по плечу.

Ограниченность средств на цифровую трансформацию частично компенсируется созданием общенациональных платформ с набором технологических сервисов. Банк России включает следующие основные элементы в создаваемую финансовую инфраструктуру, отвечающую потребностям цифровой эпохи: систему быстрых платежей; Единую систему идентификации и аутентификации (ЕСИА), в том числе с использованием биометрии; финансовый маркетплейс; платформу на основе технологии распределенных реестров (блокчейн), способствующую ускорению документооборота между финансовыми организациями.

Благодаря формированию общенациональной финансовой инфраструктуры происходит частичное выравнивание конкурентных возможностей различных групп банков, нивелируется роль географического расположения банка, создаются условия для существенного снижения издержек ведения бизнеса и по-

вышается доступность финансовых услуг.

В целях развития дистанционного доступа к финансовым услугам для потребителей создана платформа удаленной идентификации с использованием Единой системы идентификации и аутентификации (ЕСИА) и Единой биометрической системы (ЕБС).

В Российской Федерации с 30 июня 2018 г. вступили в силу изменения в отдельные законодательные акты, позволяющие государственным органам, банкам и иным организациям в предусмотренных законом случаях проводить удаленную идентификацию физических лиц, основанную на использовании их биометрических персональных данных⁴. В текущий момент перед банками стоит задача оборудования внутренних структурных подразделений для обеспечения сбора биометрических шаблонов до конца 2019 г. После получения необходимых согласований в регулирующих органах ожидается запуск облачного метода шифрования биометрических данных граждан (слепков лица и голоса) при их передаче из банков в ЕБС.

В настоящее время также проводится работа по созданию цифрового профиля (ЦП) физических и юридических лиц. Запуск цифрового профиля позволит гражданам просматривать свою личную информацию в государственных информационных системах (ГИС) и предоставлять эти данные финансовым организациям, что в результате позволит сократить

¹ <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/central-europe/ce-digital-banking-maturity-study-emea.pdf?nc=1>

² С 01.01.2019 по 01.09.2019.

³ Цифровые технологии в российских банках. М. Данилина, KPMG, 19 марта 2019 г.

⁴ Федеральный закон от 31.12.2017 № 482-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

оборот бумажных документов. Это технологическое решение расширяет, в частности, возможности банков как по развитию онлайн-кредитования, так и по снижению затрат.

В условиях развития цифрового взаимодействия в целях повышения качества платежных услуг уже введена в действие Система быстрых платежей (СБП) - важнейший инфраструктурный проект национального значения, разработанный Банком России и направленный на содействие конкуренции, повышение качества платежных услуг, расширение финансовой доступности, снижение стоимости платежей для населения. СБП позволяет физическим лицам мгновенно в режиме 24/7 переводить деньги по номеру мобильного телефона себе или другим лицам, вне зависимости от того, в каком банке открыты счета отправителя или получателя средств. Доступ к системе возможен через мобильное приложение банков, подключенных к СБП, как со смартфона или планшета, так и с компьютера. На сегодняшний день⁵ к этой системе подключено 18 банков.

В настоящий момент готовится к запуску еще один проект Банка России - платформа электронной коммерции (Система «Маркетплейс»). Цель проекта — организация системы дистанционной розничной дистрибуции финансовых продуктов (услуг) и регистрации финансовых сделок. Продуктовый ассортимент будет включать банковские вклады, государственные и корпоративные облигации, паи паевых инвестиционных фондов (ПИФ), ОСАГО и ипотечные кредиты. С одной стороны, это позволит кредитным организациям, которые не в состоянии создать собственные платформы, продвигать свои продукты на основе цифровых технологий. С другой стороны, повысит степень свободы потребителей

в выборе финансовых услуг по объему, качеству и стоимости.

Ключевым связующим элементом цифровой инфраструктуры финансового рынка являются открытые интерфейсы (Open API), позволяющие обеспечить получение и передачу информации между информационными системами различных организаций с использованием стандартных протоколов обмена данными. Создание и развитие цифровой финансовой инфраструктуры обеспечит эффективное предоставление услуг на финансовом рынке, в том числе для малых и средних организаций, что будет способствовать повышению доступности финансовых услуг на всей территории Российской Федерации и развитию конкуренции в финансовом секторе.

Помимо проектов, реализуемых при поддержке государства и Банка России, финансовые организации самостоятельно проводят активную работу по внедрению цифровых инноваций. Ключевыми технологиями цифровой трансформации в России являются такие технологии, как анализ больших данных и предиктивная аналитика, искусственный интеллект, роботизация, машинное обучение и чат-боты, технологии распределенных реестров, открытые интерфейсы, оптическое распознавание, интернет вещей, виртуальная и дополненная реальность. При этом, по данным исследования⁶, 72% банков планируют в ближайшие два года развивать технологии искусственного интеллекта, 61% опрошенных банков уже внедрились или тестируют роботов, 45% банков уже внедрились предиктивную аналитику в нескольких процессах. Вместе с тем среди различных сфер деятельности банки уже занимают лидирующие позиции по использованию

чат-ботов в промышленной эксплуатации. Новые технологии позволяют банкам из разных групп сокращать издержки и постоянно улучшать сервис и качество предоставляемых услуг, тем самым происходит выравнивание условий на рынке.

Вместе с тем конкуренция подталкивает все больше банков развивать услуги для физических лиц и предпринимателей на основе партнерских сервисов, превращая их в экосистемы. Главная особенность экосистемы заключается в том, что клиент через одну из ее компаний-участников может получить доступ ко всем остальным входящим в нее организациям через связанные сервисы, возможно, даже на особых (льготных) условиях, существующих только в ее пределах. Технические возможности, которые предоставит своим участникам создаваемая экосистема, включают систему идентификации клиентов, быстрый обмен данными, единые программные интерфейсы и другие сервисы.

Одной из движущих цифровизацию сил является крупнейший в России банк - Сбербанк. Еще два года назад он презентовал стратегию перехода на принципы экосистемы. На текущий момент эта экосистема включает компании по разным направлениям: электронная коммерция, медицина, телекоммуникации, облачные технологии, коммуникации, идентификация, сервисы для оптимизации бизнес-процессов и другие.

Еще одним ярким примером диджитал-банкинга в России является Тинькофф Банк, который называет себя «технологической компанией с банковской лицензией». Он предлагает банковское обслуживание и лайфстайл-сервисы онлайн и постоянно развивает новейшие технологии в своей работе (машинное обучение и искусственный интеллект применяются почти во всех процессах).

⁶ Цифровые технологии в российских банках. М.Данилина, KPMG, 19 марта 2019 г.

⁵ На 20.09.2019.

В цифровом пространстве информация является базовым активом. Защищенность данных - одна из составляющих фундамента цифровой экономики.

В целях обеспечения информационного взаимодействия и координации работ по противодействию преступлениям в сфере IT Банком России был создан Центр мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере (ФинЦЕРТ Банка России). Признавая необходимость консолидации в вопросе информационной безопасности, Ассоциация банков России запустила платформу обмена данными о киберугрозах.

Платформа позволяет участникам автоматически в режиме онлайн получать верифицированную и релевантную информа-

цию. В основу устройства платформы заложен REST API, что позволяет автоматизировать настройки средств защиты без участия людей. Кредитные организации при необходимости могут получить поддержку технических специалистов, которые помогут настроить средства защиты кредитной организации для последующего использования и интеграции с платформой. Преимуществами платформы являются агрегация более 26 источников данных об угрозах (ФинЦЕРТ Банка России, операторы связи, BI.ZONE), выгрузка только полезной информации для защиты банка и автоматизация процесса применения этой информации. Функционал платформы может быть использован как в крупнейших, так и в небольших по размеру организациях, не обладающих

продвинутыми средствами защиты и высококвалифицированным персоналом.

По итогам пилотирования в 2018 г. предотвращен ущерб не менее чем на 3 млрд, рублей. С 2019 года платформа запущена в промышленную эксплуатацию и в своей базовой версии бесплатна для членов Ассоциации. На сегодня к ней подключено уже более 60 организаций. Благодаря функционированию платформы под надежной защитой находится более 55% активов банковской системы, защищены банки из 22 регионов страны. Платформа приняла участие в онлайн-тренинге Cyber Polygon, где показала свою полезность. После подключения платформы эффективность участников соревнования по противодействию киберугрозам увеличилась более чем в 7 раз.

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора России

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.09.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	467	455
Количество КО с иностранным участием	ед.	138	138
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	60	60
Количество филиалов действующих КО	ед.	671	654
Собственные средства (капитал) КО	млрд. руб.	10 301,0	10 282,4 ⁷
Активы КО - всего	млрд. руб.	92 900,5	95 155,3
- ссудная задолженность - всего	млрд. руб.	65 317,1	66 192,8
- в т.ч. просроченная	млрд. руб.	3 712,8	3 796,5
- кредиты, предоставленные физическим лицам	млрд. руб.	16 101,3	16 830,9
- кредиты нефинансовым организациям	млрд. руб.	33 580,2	34 093,2
Пассивы КО - всего	млрд. руб.	92 900,5	95 155,3
Депозиты физических лиц	млрд. руб.	28 805,6	29 462,8
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	млрд. руб.	7 746,4	7 142,8
Финансовый результат банковского сектора	млрд. руб.	866,9	1 354,2
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	млрд. руб.	300	300
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Центрального банка	%	7,5	7,25
Справочно:			
Валовый внутренний продукт	млрд. руб.	103 875,8	107 289,0 ⁸
Курс национальной валюты к доллару США	руб.	65,3834	66,4897

⁷ На 20.09.2019.

⁸ Цифровые технологии в российских банках. М.Данилина, KPMG, 19 марта 2019 г.

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ СЕРБИИ

Динамика показателей развития банковского сектора Сербии

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.10.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	26	26
Количество КО с иностранным участием	ед.	22	22
Количество филиалов действующих КО	ед.	1,182	1,182
Собственные средства (капитал) КО	млн. евро		
Активы КО - всего	млн. евро	33,948	34,987
- кредиты, предоставленные физическим лицам	млн. евро	8,477	8,704
Пассивы КО - всего	млн. евро	33,948	34,987
депозиты физических лиц	млн. евро	12,401	12,671
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	млн. евро	10	10
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	%	3%	2,5%
Справочно:			
Валовый внутренний продукт	млн. евро	7,587	8,112
Курс национальной валюты к доллару США		105,9906	107,8600

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ УЗБЕКИСТАНА

Динамика показателей развития банковского сектора Узбекистана

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.08.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	8 319	8 151
Количество КО с иностранным участием	ед.	5	5
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	3	3
Количество филиалов действующих КО	ед.	872	852
Собственные средства (капитал) КО	млрд, сум	29 809	30 320
Активы КО - всего	млрд, сум	260 578	270 343
- ссудная задолженность - всего	млрд, сум	203 955	214 524
- кредиты, предоставленные физическим лицам	млрд, сум	30 936	35 145
- кредиты нефинансовым организациям	млрд, сум	173 019	179 379
Пассивы КО - всего	млрд, сум	230 768	240 023
Депозиты физических лиц	млрд, сум	17 266	18 501
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	млрд, сум	23 627	23 455
Финансовый результат банковского сектора	млрд, сум	1 556	2 203
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	млрд, сум	100	100
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	%	16	16
Справочно:			
Валовый внутренний продукт	трлн, сум	222,0	-
Курс национальной валюты к доллару США		8485,91	8666,71

НЕЗАВИСИМАЯ АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ УКРАИНЫ

1 раздел

Приоритетные направления цифровой трансформации: проект «государство в смартфоне» и тренды банковского сектора

В эпоху глобальной диджитализации не только экономики, но и абсолютно всех сфер нашей жизни не стоит удивляться, что банковские секторы всех стран следуют данному сценарию. Все абсолютно точно понимают требования рынка и внедряют новейшие инновационные разработки, призванные улучшить качество сервиса, повысить уровень доверия и заинтересованности клиентов, а также существенно автоматизировать и ускорить все возможные операции.

Украина, разумеется, также следует мировому вектору, внедряя инновационные и цифровые решения в максимальное количество сфер жизнедеятельности: от государственного уровня до простых операций, с которыми ежедневно сталкивается население. О глобальных планах государства и трендах банковской системы, ориентирующейся на привлечение и удержание клиентов в эпоху стремительной диджитализации, и пойдет речь ниже.

Глобально: государство в смартфоне

Концепция «Государство в смартфоне» была четко определена среди приоритетов Президента Украины. Диджитализации государственных услуг, среди прочего, была определена одним из основных приоритетов в борьбе с коррупцией и является одной из главных задач для правительства.

Разумеется, это далеко не первые шаги Украины в направлении диджитализации всех сфер (в том числе - и на государственном уровне). Среди прочих работ за последние несколько лет можно упомянуть следующее:

- Обнародование около 900 общественно важных наборов открытых данных.

- Открытие всех внешних аудиторских отчетов, осуществляемых Государственной аудиторской службой.

- Внедрение портала E-data - единого веб-портала использования публичных средств, который позволяет видеть, на что расходуются средства органов государственной власти.

- Запуск в открытом доступе электронных аукционов объектов малой приватизации.

- Открытие API (прикладного программного интерфейса) в сфере продажи арестованного имущества через электронные аукционы на электронном ресурсе OpenMarket.

А также многое другое. Однако несмотря на количество имеющихся достижений, еще большие объемы заложены в стратегию. В процессе или, скажем, «на середине пути» сейчас следующие планы:

- Введение электронных больничных для населения.

- Разработка системы, диджитализирующей процедуру виза и признания гуманитарной помощи.

- Единая информационно-аналитическая система управления социальной поддержкой населения (E-SOCIAL).

- Пилотный проект электронного учета объектов культурного наследия.

- Открытие Минфином реестра проектов, которые внедряются с привлечением средств международных финансовых организаций.

- Создание электронных кабинетов всех участников строительного рынка.

- Запуск IT-централизации системы управления государственными финансами - е-взаимодействие основных информационных ресурсов Казначейства, Минфина, Налоговой и Миграционной служб.

И, повторимся, выше - только часть запланированного для реализации. Если перевести все упомянутое в более «календарный» формат, то, согласно планам правительства, полный перевод Украины в цифровой формат

должен состояться в течение 2020 года.

Однако все вышеизложенное касалось более глобальной государственной трансформации. Углубимся в финансовую сферу: какие тенденции, ожидания и планы наблюдаются в банковском секторе Украины?

Тенденции банковского сектора

Тенденция № 1 - фокус на удержание клиента

Сегодня актуальной является следующая догма: раньше банки боролись за прибыль, сегодня - за клиента (плюс ко всему невозможно отрицать калькуляцию, согласно которой удержание клиентов выходит значительно выгоднее привлечения новых). На первый план выходят безопасность предоставляемых продуктов и сервисов, их простота, удобство, скорость в использовании, доступность информации и, разумеется, предоставление возможности выполнить как можно большее количество вещей удаленно.

Наличие небанковских финансовых сервисов (главных конкурентов, мотивирующих к развитию - об этом один из блоков ниже), смена поколений клиентов и технологический прогресс заставляют банки пересматривать свои программы и придумывать новые способы завоевания лояльности клиентов.

Запланированная зона для развития банковского сектора

Опираясь на данный тренд, банки Украины закладывают в свои диджитал-стратегии изучение потребителей и их потребностей, создание экосистемы банка, которая поможет клиентам сэкономить и лучше управлять деньгами в повседневной жизни. Такой подход предполагает вовлечение партнеров и создание взаимовыгодных кобрендинговых продуктов. При этом банк становится системообразующим и связующим звеном разных биз-

нес-интересов и, как результат, обслуживает большие денежные потоки клиентов.

Тенденция № 2 - омоложение аудитории

Согласно демографическим исследованиям, самый многочисленный возрастной сегмент в Украине - от 15 до 44 лет. Почти половина всего населения (41,6%) - это представители двух поколений: поколения X в возрасте 36-45 лет и поколения Y - в возрасте 15-35 лет. Заметно «помолодела» и реклама банков.

Поколение Y сейчас достигает максимально благоприятного для зарабатывания денег возраста. Они первыми используют и оценивают инновации, а также способствуют дальнейшему распространению новых технологий.

Запланированная зона для развития банковского сектора

Целью маркетологов становится своего рода единение бренда с более молодой аудиторией - это, скорее, уже вопрос языка коммуникации. Главным каналом становится диджитал. Банки выходят в массы, чтобы поговорить с аудиторией на их языке (участие в концертах, фестивалях).

Тенденция № 3 - обострение конкуренции

Несмотря на сокращение количества банков на рынке, конкуренция в банковском секторе обострилась. Новыми конкурентами банков стали мобильные операторы и платежные сервисы. Небанковские учреждения ведут достаточно агрессивную и стремительную политику вывода на рынок технологичных продуктов и цифровых инноваций.

Конкуренция со стороны небанковских учреждений действительно «покушается» на существенно весомую часть доходов банков, при этом полностью оставляя в их фокусе корпоративный бизнес. Однако недавние законодательные изменения помогут несколько уравнять условия конкуренции между банковскими и небанковскими финансовыми учреждениями: недавно был принят стратегический для системы Закон (более известный в Украине как «СПЛИТ»), в разработке и лоббировании которого активно участвовала НАБУ который наводит определенный порядок в

регулировании этих сфер. Идея Закона проста: если и те, и другие предоставляют финансовые услуги для населения, требования (например, в сфере финансового мониторинга) должны быть жесткими как в первом, так и во втором случае. Речь абсолютно не идет о «выживании» конкурентов - финансовых компаний - с банковского рынка, речь о безопасности средств и надежности всех сторон, имеющих дело с денежными потоками.

Запланированная зона для развития банковского сектора

Для соответствия высоким планкам, уже заданным на финансовом рынке Украины, банкам необходимо плотное взаимодействие с финтехом (с фокусом на удаленном банкинге, платежных решениях, денежных переводах и цифровых кошельках). Крайне важным является выбор правильной и эффективной бизнес-стратегии - особенно остро данный вопрос стоит для небольших банковских учреждений. Ориентируясь на обозначенные выше маркеры, банки и разрабатывают стратегии и выбирают ниши. Одной из ниш является транзакционный бизнес и рынок электронной коммерции, развивающийся крайне стремительно - в среднем на рынке покупки с мобильных устройств уже генерируют около 30% всех продаж, и этот показатель продолжает расти.

Тенденция № 4 - отказ от наличных

Предыдущий пункт логически приводит нас к тому, что украинцы сегодня все больше отдают предпочтение безналичным платежам, из года в год все увереннее отказываясь от наличных. Например, за предыдущий 2018 год доля безналичных платежей в сравнении с 2017 годом достаточно возросла: с 39,3% до 44,3%, а уровень наличных снизился с 11,1% до 10,4% соответственно.

Простота, удобство, безопасность, возможность получать бонусы и cashback являются ключевыми мотиваторами для клиентов платить безналично.

Наиболее популярными опциями сегодня являются: платежи с использованием мобильного телефона (NFC, мобильный банкинг, виртуальные кошельки),

а также сервисы со встроенной оплатой: Uber, iTunes Store и т.д.

Запланированная зона для развития банковского сектора

Повышение финансовой грамотности клиентов и популяризация безналичных платежей на массовых мероприятиях: концертах, фестивалях, выставках. НАБУ, в свою очередь, оказывает активную поддержку в подобных мероприятиях: например, каждой осенью мы занимается организацией Всемирного дня сбережений в Украине, который традиционно заканчивается большим семейным праздником в формате фестиваля. В нем принимают участие банки, платежные системы, предлагающие бонусные продукты и программы, интерактивы, новинки и многое другое.

Также в фокусе банков в рамках данного направления - кобрендинговые программы с небанковскими финансовыми учреждениями (по аналогии с Apple Pay, G Pay), так как, даже конкурируя в целом, обе стороны могут объединиться для создания качественного и удобного инновационного сервиса.

Инновационные решения украинских банков за рамками трендов

В финтех-сообществе США существует понятие «big tech». Так называют больших технологических гигантов вроде Amazon, Apple и пр., которые являются главными челленджерами для довольно консервативной банковской среды США. Старожилы рынка (например, JPMorgan и Bank of America) обладают невероятными ресурсами, но гнаться за инновациями в технологиях, которые изменяют саму суть взаимоотношений «банк-клиент», становится все сложнее (однако не стоит исключать их из уравнения: JPMorgan, к примеру, занимается активным внедрением искусственного интеллекта в биржевые операции). В Украине же топ-банки начали раньше понимать, что будущее выйдет за рамки транзакционного подхода.

Банки превращаются в «финансового партнера» для своих клиентов, и при имплементации данного подхода смысловая нагрузка платежа выходит за рамки стандартного «перемещения денег из пункта А в пункт Б».

На первый план выходит персонализированный подход к клиенту: кастомизация платежной услуги, устранение всех возможных лишних шагов и бесконечных подтверждающих окон. Нажатие на выбор действия, которое потребитель задал, нажатие на подтверждение - только так сейчас должен быть реализован алгоритм платежа в мобильном приложении.

Одним из примеров такого подхода является возможность создания персонального плана для клиента, используя который, пользователь сам создает себе финансовые цели и достигает их. Банки занимаются образованием полноценных платформ, предлагающих шаблоны, подборки рекомендаций, опции прогнозирования трат и спроса на продукты и многое другое. Своего рода «Банк в смартфоне» по аналогии с государственной реформой.

Хорошим примером развития цифровой поддержки канала коммуникации с клиентами банков в Украине является эволюция виртуальных помощников. На данный момент мы перешли к следующему звену данной цепи: чат-ботам, являющимся сегодня максимально популярным способом взаимодействия.

Эволюцию запустил тот факт, что виртуальные помощники могут функционировать сугубо на основе определенных правил - они реагируют исключительно на определенные запрограммированные команды и уже не способны справиться с ситуацией, когда клиент делает «шаг влево или вправо». Следующая же ступень - чат-боты, работающие с использованием искусственного интеллекта и machine learning, являются самообучаемыми: они «умнеют» по мере того, как общаются с клиентами. Зачастую разговор с чат-ботом банка полностью имитирует беседу с реальным человеком: невозможно распознать, кто именно с вами говорит - человек или машина. Если говорить о дальнейших планах украинских банков - это эволюция чат-ботов в полноценных голосовых помощников, по аналогии с Siri от Apple.

Подобные технологии с недавнего времени применяются в банках и для инновационных способов идентификации: если

отпечаток пальца принимается рядом банков в качестве идентифицирующего фактора, например для входа в личный кабинет, уже давно, то из «новинок рынка» - идентификация по лицу. У банков, опять же, остается простор для дальнейшей фантазии - в мире уже были презентованы новейшие разработки по идентификации на основании огромного количества скрытых факторов (поведенческих особенностей). Но клиенты (равно как и законодательная база) подготавливаются к этому постепенно и плавно, с оглядкой на все возможные риск-факторы.

Последним в этом блоке, пожалуй, стоит упомянуть такой важный нестандартный фактор, как прозрачность и приближенность банка к клиенту в диджитал-канале. Например, некоторые банкиры сегодня ведут YouTube-каналы, некоторые банки предоставляют возможность онлайн-тура по банку. Все эти моменты также помогают расположить и удержать клиента, ибо наглядно демонстрируют, что вся информация является открытой и доступной.

Отдельные диджитал-кейсы украинских банков

1. Банк без отделений

Анализируя высокую затратность на содержание отделений (плюс, соответственно, штата) как таковых и тренд на максимальное проведение всех операций онлайн, в Украине был запущен первый «необанк» - цифровой банк без отделений - Monobank.

Само понятие «необанк» означает банк нового типа, который бросает вызов традициям рынка. Это первый украинский виртуальный банк, созданный в рамках Universal Bank, у которого есть отдельный бренд и свои условия обслуживания клиентов.

Такая бизнес-модель не требует вложений в отделения и в то же время позволяет клиентам получать все желаемые банковские услуги дистанционно.

Для демонстрации восприятия такой идеи клиентами можно привести следующие цифры: за 5 месяцев существования Monobank к банку присоединилось 200 000 клиентов. Это самые лучшие цифровые клиенты, которые ценят свое время. Они технологичны и

любые инновации воспринимают «на ура». В этом году планируется привлечь еще как минимум столько же клиентов.

2. Валютнообменные операции онлайн

Длительная совместная работа НАБУ и банков-членов с регулятором по данному направлению наконец принесла плоды в текущем году: с февраля вступил в силу закон о валюте, который разрешает проводить операции физлиц по обмену валют онлайн.

Многие банки, особенно принимавшие участие в разработке нормативных документов, поспешили порадовать своих клиентов возможностью онлайн-валютнообмена уже с 00:01 с момента вступления закона в силу. Такая опция уже распространена в ряде стран мира, что еще раз подчеркивает мировой вектор диджитал-развития Украины.

Взаимодействие с регулятором: совместные проекты и планы

За многолетний период активного сотрудничества НАБУ с банковским регулятором - Национальным банком Украины - в направлении создания максимально комфортных условий для ведения банковского бизнеса и повышения доверия к банковской системе уже было достигнуто немало. Разумеется, регулятор также поддерживает цифровое развитие банковского сектора - далее несколько примеров наших совместных шагов в этом направлении.

Например, с 2018 года банки могут предоставлять свои услуги, используя идентификацию через систему BankID. Украинские граждане уже могут дистанционно получать не только административные услуги, но и заказывать банковские, финансовые и коммерческие услуги, для которых нужно проходить идентификацию личности.

На сегодня только первичная идентификация физического лица должна проводиться во время физического присутствия в банке. В дальнейшем при условии, что банк (который провел первичную идентификацию) является абонентом системы BankID, клиент как физическое лицо может использовать эту систему для передачи своих пер-

сональных данных другому банку или небанковскому учреждению, которые подключены к BankID и предлагают выгодные для клиента услуги. Разумеется, данная система набирает серьезные обороты в популярности.

К тому же мы сосредоточились на имплементации в Украине норм Директивы ЕС PSD2, внедрение

которой будет способствовать инновациям через открытие рынка платежных услуг для новых игроков и новых инновационных методов оплаты. Это большой проект, требующий сплоченной работы всех участников платежного рынка, который позволит Украине в перспективе успешно интегрироваться в мировое сообщество.

Таким образом, Украина движется абсолютно синхронно с мировыми инновационными процессами. Именно инновации и диджитализация финансовых услуг на всех этапах - эффективный способ повышения финансовой инклюзии в Украине, что является одной из стратегических целей всего сектора, а потому - и НАБУ

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора Украины

Наименование показателя	Ед. изм.	01.06.19	01.10.19
Количество действующих кредитных организаций (КО)	ед.	76	76*
Количество КО с иностранным участием	ед.	21	21*
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала	ед.	18	18*
Количество филиалов действующих КО	ед.	8269**	8269**
Собственные средства (капитал) КО	млн. грн.	160 501,4	173 204,6*
Активы КО - всего	млн. грн.	1 880 446,6	1 894 006,0*
- ссудная задолженность - всего	млн. грн.	1 148 065,4	1 136 897,8*
- в т.ч. просроченная	млн. грн.	588 927,9	570 713,2*
- кредиты, предоставленные физическим лицам	млн. грн.	208 937,0	209 978,9*
- кредиты нефинансовым организациям	млн. грн.	908 257,5	884 064,8*
Пассивы КО - всего	млн. грн.	1 179 771,1	1 198 397,5*
Депозиты физических лиц	млн. грн.	532 910,7	535 578,0*
Привлеченные кредитными организациями ресурсы на межбанковском рынке	млн. грн.	27 012,6	27 608,0*
Финансовый результат банковского сектора	млн. грн.	23 427,5	36 727,3*
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	млн. грн.	200,0	200,0
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) Национального банка	% годовых	17,5	16,5***
Справочно:			
Валовый внутренний продукт (в фактических ценах)	млн. грн.	1 735 528**	1 735 528**
Курс национальной валюты к доллару США		26,872573	25,020755*

* 01.08.2019; ** 01.07.2019; *** 26.09.2019.

АССОЦИАЦИЯ БАНКОВ ЧЕРНОГОРИИ FINTECHS AND BANKING

1 раздел

Digitalisation, And Fintech Impact

At a time when banks are reviewing their outsourcing models and deciding to bring many capabilities back in-house, one type of outsourcing is becoming increasingly important: cooperation with fintechs.

1) Banks face increased competition from new market entrants, including digital banks and FinTechs. Leading banks are forced to respond.

2) Artificial intelligence and advanced analytics can play a key role in the prevention of cyber-attacks, reducing conduct risk and improving transaction monitoring to prevent financial crime.

3) The rapid advance of FinTech is driving structural changes in the financial sector. In such a fast-moving environment, overly prescriptive and precipitous regulation carries the risk of undesired outcomes.

Banks face increased competition from new market entrants, including digital banks and FinTechs. Leading banks are forced to respond, investing in technology to prevent customer leakage and preserve their value chain. Banks' investments in digital technologies are only effective when they engage with FinTechs, partners and peers.

The most important question facing the new European Commission's lack of digital sovereignty Europe. Control of the AI, Big Data and related technologies will determine the overall competitiveness Europe in the 21st century. But Europeans have to decide who will be the owner of the data required in order to achieve digital sovereignty and under what conditions to govern the collection and use.

We are all aware of PSD2 and new competitors. ECB try to make adequate plane. The system of the ECB, called «TARGET Instant Payment Settlement» (TIPS), will allow people and companies in Europe pay in euros for one second regardless of the working hours of their banks.

The system is considered to be a direct challenge to US companies such as PayPal, Google, Facebook and Amazon, China's Alibaba and Tencent, which currently have a dominant position in these services in Europe.

Generally, the bottom line is that banks need to realize that competitive threats are continuing to evolve and prepare to battle in the market place.

All these technologies can benefit both consumers and companies by enabling greater access to financial services, offering wider choice and increasing efficiency of operations. They can also contribute to bringing down national barriers and spurring competition in areas such as

- online banking, online payment and transfer services,
- peer-to-peer lending,
- personal investment advice and services.

Risks are shifting from unambiguous regulatory and compliance demands to ever-evolving risks that demand creative, holistic strategies.

Fintech market moves beyond lending 'Regtech' is a fast-growing area as MiFID draws close. There is demand for technologies that help banks verify customers and comply with new banking rules.

FinTech is a term used to describe technology-enabled innova-

tion in financial services that could result in new business models, applications, processes or products and could have an associated material effect on financial markets and institutions and how financial services are provided. FinTech is the term used to describe the impact of new technologies on the financial services industry. It includes a variety of products, applications, processes and business models that have transformed the traditional way of providing banking and financial services.

FinTech also presents challenges such as cyber-related risks, data, consumer and investor protection issues and market integrity issues. The General Data Protection Regulation and the Anti-Money Laundering Directive provide fundamental safeguards for the protection of personal data and the integrity of the EU financial system against money laundering and terrorism finance.

The main obstacles to the adoption of digital technologies are the difficulty of adjusting the organization of the company and the need to recruit and retain highly skilled ICT staff. Regulation and legislation were not typically seen as a major obstacle, although some firms noted that, while not a hindrance, regulatory frameworks did need to evolve, noted by experience people as Catherine Elding and Richard Morris in text for EBF review. But we can read different point of view is «There is no doubt that every bank-fintech cooperation must fulfil the appropriate regulatory requirements, regardless of whether the product or service is aimed at customers or internal

efficiency. However, the current bank processes for communicating and ensuring the fulfilment of these requirements by fintechs are not fit for purpose; typically, fintechs are faced with hugely variable and complex questionnaires of existing rules». There are the risk assessment involves the completion of 18 questions which assess the specific nature of the cooperation across various risk categories such as service provision, IT security and business continuity.

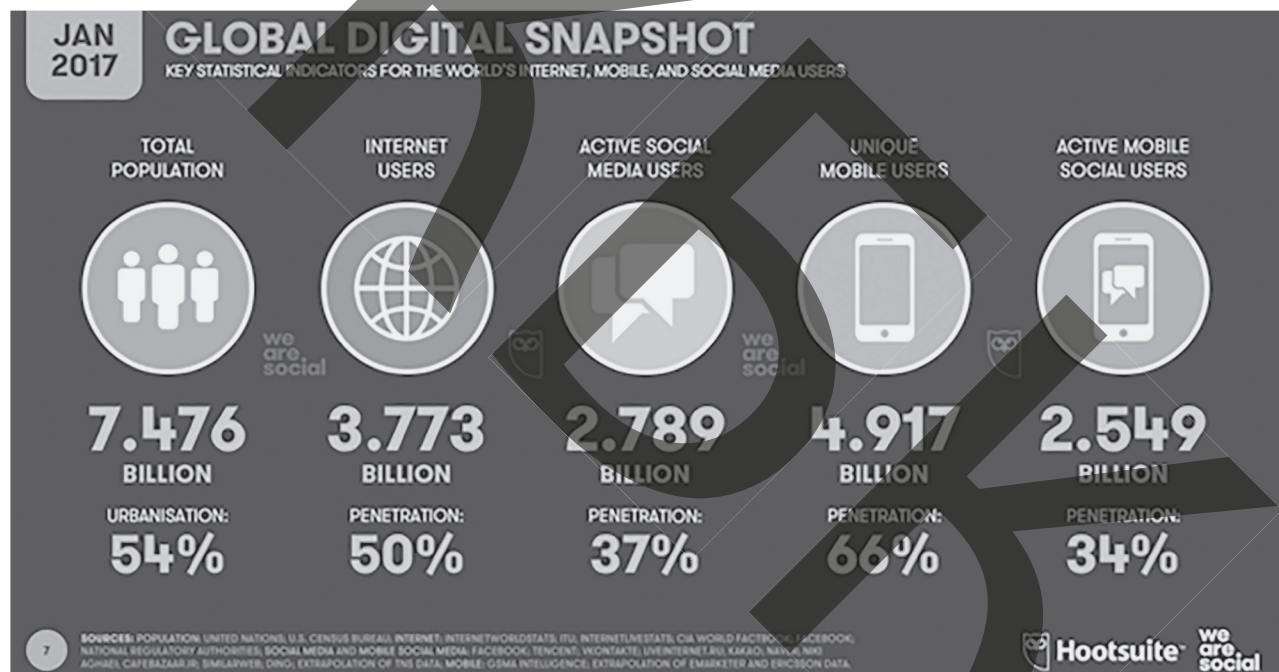
Responses to the public consultation raise concerns that the use of such technologies may be prevented or constrained by the

existing rules, for example in the following ways:

- blockchain-based applications may raise jurisdictional issues about the law applicable and liability issues;
- the legal validity and enforceability of smart contracts may need clarification;
- there are uncertainties surrounding the legal status of ICOs and the rules applicable to them.

Simon Kemp, a consultant employed in a marketing agency We Are Social, for year 2017 published a comprehensive report on the level of use of digital technologies, as well as the trends that accompany them:

- More than half of people in the world (50.5%) use the Internet;
- Almost two-thirds of people in the world (66%) use a mobile phone; Of the total number of people in the world who use a mobile phone, more than half (55%) use «smart» phone;
- Half of the total traffic on the web (50%) comes from the mobile telephone;
- More than half of all mobile connections in the world as «broadband» (broadband);
- More than a third of people in the world (37%) use social media;
- More than a third of people in the world (34%) use social media on their mobile phone.



Key figures in Europe

Bearing in mind the level of economic development, the use of digital technologies in Europe is expected at a significantly higher level compared to the world average.

- Three-quarters of people in Europe (76%) use the Internet, which is significantly higher than the world average (50.5%);
- Penetration of the mobile (the number of active SIM card out of the total population) is 131% in Europe, whereas the global average 108%;

- Almost half of the people in Europe uses social media (49%), which was significantly higher compared to the global average (37%);

- Social Media in Europe on the mobile phone used 40% of people, while the world average is 34%. Dusan Tomic, Head of Department of Business Consulting in Serbia, Bosnia and Herzegovina and

Montenegro Ernst & Young doo Beograd presented us what we need to Achieving digital maturity:

For adequate response to market challenges, processes and infrastructure must be developed for the whole organization. In other words, banks must become digitally mature. Digital maturity can be seen through five stages:

1. No action - no active investments;
2. Start - examining how digital technology can be despondent on business, creation of internal support and development of business practices;
 1. Transition - to investigate the use of new technologies and start

digitizing some elements of business;

2. Maturation - optimization «middle» and «back-office» processes through new technology as part of a coherent digital investment plan;

3. The digital leader - integrated «front», «middle» and «back-office» activities are supported by the data passing through the functions and geographic locations.

In the aforementioned survey, only a few banks rated their organization phase 4 or 5, but more than 60% is intended to enter into one of these two phases by 2020. Digitization at the global level, but also in our country is

gradually coming and permeates all areas of everyday business. To implement innovations and digitization become a reality at all levels, it is necessary to take the changing lifestyles of consumers, service employees in organizations, as well as their education. Digital business will require new skills and knowledge, which will require improving existing skills and introduce new and more agile ways of working. On that base, employees will be able to perform tasks that create added value for the bank and a higher quality of service.

An adequate plan and understanding of the market

Mr. Tomic said: «According to our experience, banks often included in programs of transformation ad hoc and reactive, without clearly defined goals and needs, and without a good understanding of the market and its readiness to accept innovation. Implementation of innovation must start from the top management, with clearly defined plan, goals and needs (in a short and long term). Banks must act now in order to prepare for a future where we will have a crucial role innovation and new technologies, building a flexible and prepared digital business models that will help them to respond to all the challenges that await them».

2 раздел

Динамика показателей развития банковского сектора Черногории

тыс. евро

Наименование показателя	31.12.18	30.09.19
Количество действующих кредитных организаций (КО), ед.	15	13
Количество КО с иностранным участием, ед.	14	12
- в т.ч. со 100% долей иностранного капитала, ед.	6	6
Количество филиалов действующих КО, ед.	200	186
Собственные средства (капитал) КО	517.727	571.438
Активы КО - всего	4.412.006	4.308.054
- ссудная задолженность - всего	2.989.587	2.572.186
- кредиты, предоставленные физическим лицам	1.215.016	1.295.322
- кредиты нефинансовым организациям	1.014.816	1.061.191
Пассивы КО - всего	4.412.006	4.308.054
- депозиты физических лиц	1.308.699	1.215.485
Финансовый результат банковского сектора	29.826	30.260
Минимальный размер капитала для действующих кредитных организаций	5.000	5.000