



Взгляд изнутри: тенденции платежного рынка в масштабах национальных экономик



Алексей Осипов

Исполнительный вице-президент,
Compass Plus

В последние годы ввиду обострившихся противоречий между участниками мировой экономики, а точнее сказать между США и Европой с одной стороны, и странами, которые принято относить к развивающимся рынкам с другой, активно набирающими экономическую и политическую независимость, все более актуальным становится вопрос регулирования рынков национальных платежей и построения такими развивающимися государствами собственной платежной инфраструктуры, позволяющей оперативно и адекватно реагировать на внешние вызовы. Так, мировая гегемония платежных систем Visa и MasterCard, продолжавшаяся на протяжении первого десятилетия 21 века, в том числе и в развивающихся странах, становится все более условной и подвергается активным атакам со стороны национальных регуляторов различных стран. Причинами тому являются как объективные экономические интересы участников наци-

ональных рынков платежей, так и политические моменты, обусловленные фактической зависимостью международных платежных систем, к слову, негосударственных коммерческих организаций, от внешней политики государств, под юрисдикцией которых они находятся. Здесь, конечно, речь прежде всего идет об американских компаниях, зачастую доминирующих во многих отраслях мировой экономики и, соответственно, оказывающих существенное влияние на национальные рынки в различных областях экономики, которые обязаны исполнять решения государственных органов США при ведении внешнеэкономической деятельности, в том числе в разрезе ограничений и санкций, накладываемых США на отдельные государства.

Одним из последних громких примеров стало введение санкций со стороны США и Евросоюза против ряда государственных и частных компаний России, коснувшихся прежде всего финансового сектора. В исполнение объявленных ограничений, без каких-либо предварительных уведомлений, платежные системы Visa и MasterCard приостановили обслуживание банковских карт ряда крупнейших российских банков. Это напрямую ударило не столько по собственникам банков, попавших под санкции, сколько по обслуживаемым ими клиентам. В итоге, пострадали более чем 2 миллиона непосредственных держателей карт таких банков, в один момент оставшихся без доступа к собственным средствам, а также и обслуживаемые этими банками 5,5 тысяч торговых точек и, следовательно, их клиенты, которые не смогли расплатиться банковскими картами за свои покупки. Нужно сказать, что в России достаточно быстро удалось минимизировать отрицательный эффект для держателей карт, попавших под санкции банков, ввиду наличия локальных процессинговых центров, объединяющих различные банковские группы, а также налаживания прямых интерфейсов между крупнейшими банками, которые в кратчайшие сроки обеспечили обработку операций по отключенным международными платежны-

ми системами картам в собственной терминальной сети, таким образом, обеспечив нормальное их использование как минимум в пределах Российской Федерации.

Можно привести также массу других примеров, связанных с ограничениями, накладываемыми международными платежными системами в адрес тех или иных стран и отдельных банков, попавших под какие-либо санкции со стороны государственных органов, прежде всего США: вся финансовая система Ирана, Судана, Сирии, отдельные банки Азербайджана, Иордании, Кипра... Огромные штрафы за сотрудничество со странами и организациями, находящимися под санкциями, в том числе и в сфере обеспечения платежей с использованием банковских карт международных платежных систем, были наложены на ряд европейских и даже американских игроков. Так, за нарушение санкций США, связанных с запретом на переводы средств в Иран, Кубу, Судан и Либерию на 88,3 миллиона долларов был оштрафован американский JP Morgan Chase & Co. Еще больше за аналогичные действия пострадал голландский ING Bank, выплативший 619 миллионов долларов штрафов, а французский BNP Paribas летом 2014 года обязали выплатить Министерству юстиции США более 8 миллиардов долларов в качестве компенсации за сделки в государствах, против которых действуют американские санкции. И хотя далеко не все международные платежные системы проявляют столь серьезную зависимость от национальных юрисдикций в части внешнеэкономической деятельности, сам факт такого подхода со стороны международных компаний наносит и уже нанес существенный удар по репутации международных платежных систем.

Естественной реакцией, как уже отмечалось выше, стало стремление многих национальных экономик, а также непосредственных участников рынка, обзавестись собственной инфраструктурой, позволяющей как минимум обеспечить регулирование и мониторинг взаиморасчетов по платежам с использованием инструментов международных платежных систем, а как максимум полностью локализовать обработку взаиморасчетов по операциям внутри страны и в конечном счете построить собственную платежную систему, которая в идеале могла бы стать международной. Первым шагом к этому является выстраивание прямых межхостовых взаимодействий между различными банками для обеспечения взаиморасчетов по операциям с использованием карт без участия международных платежных систем; и объединение банков в различные группы на базе единого процессингового и клирингового центра, обеспечивающего взаимодействие и взаиморасчеты между участниками

и, в конечном счете, создание национальных свитчинговых и клиринговых центров, полностью "закрывающих" вопросы обработки операций и взаиморасчетов между участниками рынка международных платежных систем в рамках собственной юрисдикции. Примеров реализации таких проектов масса: Алжир, Индонезия, Катар, Конго, Малайзия, Нигерия, Саудовская Аравия, Сингапур, Судан, Тунис, Эфиопия, Южная Корея, Япония, законодательно запрещающих обработку локальных транзакций за рубежом. Список можно продолжать и далее. Ряд европейских стран, в частности Латвия, также закрыли собственный рынок для МПС и реализуют обработку внутренних транзакций по международным картам собственными ресурсами.

Все это, безусловно, повышает устойчивость национальной экономики и рынка платежей к внешнему воздействию, вызванному прежде всего политическими факторами, позволяет регулировать валютные потоки и взаиморасчеты, и, кроме того, приносит не малый экономический эффект, поскольку все комиссии по таким операциям подлежат уже "местному" регулированию и распределяются в пользу местных участников рынка. Отвлекаясь от темы необходимо

Compass Plus

Compass Plus предлагает комплексные интегрированные и гибкие программные продукты и услуги в сфере электронных платежей, помогающие финансовым институтам оперативно реагировать на стремительно меняющиеся требования рынка. Клиентская база компании включает в себя различные банки, процессинговые центры, а также национальные свитчинговые и персонализационные центры в странах Европы, Азии, Африки, Среднего и Ближнего Востока, Северной и Южной Америки. Имея 25-летний опыт в области разработки приложений розничных банковских систем, Compass Plus помогает своим клиентам строить эффективные и надежные системы различного типа и масштаба, которые способствуют открытию новых источников дохода и увеличению прибыли.

www.compassplus.ru

отметить, что отдельным вопросом является то, кто именно должен быть конечным бенефициаром построения такой локальной инфраструктуры. Конечно, политические выгоды и возможность регулирования платежного рынка со стороны национальных структур очевидны, но, помимо прочего, это еще и огромные финансовые потоки, проходящие через создаваемую, обычно коммерческую, структуру. И если собственником такой коммерческой структуры является национальный регулятор, то вопрос монополии и лоббизма приобретает очень острый характер и в конечном счете бумерангом бьет по участникам рынка. Зачастую этот момент решается вхождением в состав собственников консорциума местных коммерческих банков, сохраняя при этом и долю государственного участия, но в любом случае это всегда тонкий момент, который также нельзя сбрасывать со счетов.

Конечным же этапом создания такой локальной инфраструктуры является появление различных локальных продуктов и даже международных платежных систем, создаваемых на базе собственной инфраструктуры и использующих собственные инструменты. Как правило, это реализуется с использованием кобрендовых карт, работающих на технологической платформе международных платежных систем, но использующих различные принципы обработки транзакций внутри страны и за ее пределами. Такие карты обычно дополняются различными приложениями, реализующими концепцию единого токена к государственным услугам и несущими в себе, помимо финансового, еще и различные локальные приложения (ID, транспортные приложения, медицинские книжки и т.д.). Примером может служить концепция Универсальной Электронной Карты в России, National Identity Management Commission в Нигерии, сингапурская транспортная карта EZLink, или же малайзийская MYKAD. Однако некоторым странам удалось "вырастить" полноценные международные платежные системы, использующие собственную технологическую платформу и принципы обработки платежей. Здесь, прежде всего, стоит отметить китайскую UnionPay, а также японскую JCB, составивших серьезную конкуренцию не только в Азии, но и по всему миру наиболее распространенным Visa и MasterCard.

Необходимо отметить, что построение как локальных, так и международных платежных систем осложняется не только вопросами реализации различных технологических моментов, но прежде всего вопросами обеспечения нормативно-правовой базы и создания механизма досудебного урегулирования претензий между участниками такой платежной системы. Кроме того, актуальны также вопросы тиражирования соб-

ственных технических требований и их реализация на уже существующих и используемых другими участниками рынка устройствах и платформах. Тем не менее, практика показывает, что даже в условиях жесткой конкуренции и сложившихся экономических отношений нет ничего невозможного. Начиная проектировать локальные платежные системы, стоит учитывать, что тренд развития платежных технологий направлен от карт в область виртуальных денег (в том числе электронных кошельков) и мобильных технологий, которые в совсем не далеком будущем могут полностью вытеснить традиционные идентификаторы в виде пластиковых карт с полосой или даже чипом. Недавняя новость о том, что компания Apple объявила о построении собственной платежной системы Apple Pay, которая наделала немало шума, наглядный тому пример.

Я так полагаю, не за горами и другие проекты, реализуемые, прежде всего, на базе наиболее популярных социальных сетей, имеющих огромную клиентскую базу, с одной стороны, и уже готовые продукты и технологическую платформу, с другой, что вполне может им позволить "закрыть" проведение платежей с использованием общедоступных инструментов и внедрять собственные платежные инструменты и технологии, масштабируя их не только в рамках собственной инфраструктуры, но и на других "классических" участников рынка, как например, различные торговые сети. Этому в огромной степени способствует и научно-технический прогресс прежде всего в сфере мобильных технологий. Сегодня многие смартфоны, рынок которых продолжает стремительно расти, уже поддерживают технологию бесконтактной оплаты NFC, а их абсолютное большинство позволяет реализовать альтернативные платежные технологии, построенные на взаимодействии между приложениями на телефоне торговца и плательщика. Все это говорит о том, что в скором времени физическая платежная карта может исчезнуть, уступив место альтернативным платежным инструментам, а применение таких инструментов может упростить развитие локальных и международных платежных систем, унифицировав технологическую платформу.

Активное развитие локальных платежных систем и сервисов, а также все более широкое использование мобильных устройств и технологий в финансовой сфере являются, на мой взгляд, очевидной тенденцией современного рынка. И чтобы не остаться у разбитого корыта завтра, уже сегодня банки и национальные регуляторы, помимо обязательного развития "классических" платежных инструментов и сервисов, обязаны уделять таким тенденциям все большее внимание.



Лет инноваций

За последние 25 лет финансовая индустрия претерпела больше изменений, чем когда-либо ранее. Платежи перестали быть стандартным, рутинным механизмом и превратились в персонализированный многоканальный клиентский сервис. Compass Plus помогает своим клиентам быть в авангарде инновационных технологий и предоставляет самые современные решения и системы, которые позволяют клиентам с легкостью справляться с возникающими преобразованиями и с уверенностью смотреть в будущее.

Присоединяйтесь и следите за нашими последними новостями

 @Compass_Plus  /CompassPlus  Compass Plus

 www.compassplus.ru