

Цифровизация платежных сервисов и розничной торговли как стимул для развития банковского сектора

Анастасия ЛУЗГИНА



Центр экономических исследований «БЕРОК», заместитель директора по развитию, доцент, доцент кафедры цифровой экономики БГУ, кандидат экономических наук, Республика Беларусь, г. Минск, e-mail: luzgina0330@gmail.com

Построение цифровой экономики – один из основных приоритетов социально-экономического развития ряда стран. Отличительными особенностями экономического развития на основе цифровизации являются не только внедрение информационных технологий в различные экономические сферы жизни общества, но и перевод большинства сервисов в онлайн-формат, а также возможность работы по удаленному доступу. Беларусь в данном случае не исключение.

УДК 339.37, 336.71, 336.74

Ключевые слова:
платежные сервисы; электронные деньги; коммерческий банк; цифровизация; онлайн-торговля; банковская платежная карточка; BigTech.

Действительно, покрытие сетью интернет всей территории страны достаточно хорошее. Многие граждане имеют смартфоны, личные компьютеры или планшеты, что свидетельствует о наличии базовых условий для осуществления дистанционного обслуживания и выполнения рабочих обязанностей в онлайн-режиме.

В Беларуси также постепенно развивается система электронного правительства, благодаря чему достаточно просто получить справочную информацию онлайн. Удобная дистанционная оплата государственных и иных услуг возможна благодаря автоматизированной информационной системе «Расчет» ОАО «Единое расчетное и информационное пространство» (далее – ЕРИП). Популярностью среди населения пользуются также онлайн-торговля и другие онлайн-услуги. В том числе все больше сервисов в финансовой сфере можно получить дистанционно. Помимо банков в этот процесс начинают активно включаться сотовые операторы, крупные медиапорталы, финтех-стартапы и др.

В то же время цифровизация услуг имеет ограничения. Согласно Глобальному индексу Speedtest (англ. название Speedtest Global Index), который ежемесячно публикуется на ин-

тернет-портале Speedtest.net¹, Беларусь хотя и имеет высокие коэффициенты покрытия сотовой связью и наличия у населения мобильных устройств, однако по таким индикаторам, как скорость мобильного интернета и скорость интернета по широкополосной связи, в июне 2020 г. страна находилась на 121-м месте (из 138 стран) и на 57-м месте (из 174 стран) соответственно. Это в определенной степени затрудняет перевод различных сервисов в онлайн-формат [1].

Тем не менее в условиях роста потребностей общества в цифровых услугах, а также сохранения рисков эпидемиологического характера выигрывают именно те компании, которые могут работать дистанционно. Например, для ИТ-сектора не представляет большой трудности перестройка работы своих сотрудников на онлайн-формат, что для финансового сектора может быть более проблематичным. И дело даже не в том, насколько готовы банки осуществлять обслуживание клиентов дистанционно. Хотя потребность в данном канале обслуживания растет, решение не всегда зависит только от финансовых учреждений и наличия быстрого интернета. Например, одной из финансовых сфер, в которую активно проникают инновации, является платежная сфера. Она, в

¹ На данном сайте можно проверить скорость и производительность интернет-соединения, а также посмотреть информацию о качестве и скорости интернета в разных странах.

свою очередь, неразрывно связана с сектором розничной торговли. Совершенствование способов и каналов обслуживания в розничной торговле влияет на развитие платежных сервисов. С другой стороны, появление новых платежных сервисов стимулирует трансформацию сферы ритейла.

Электронные платежные инструменты и средства платежа в Республике Беларусь

В Беларуси значительная часть операций в розничной торговле все еще осуществляется в наличной форме. Однако в последние годы доля безналичных розничных платежей, совершаемых гражданами при оплате товаров и услуг, постепенно увеличивается. В основном это происходит благодаря постепенному росту оплаты с использованием банковских платежных карточек (далее – БПК) (рисунки 1). В соответствии с национальным законодательством БПК – это платежный инструмент, который обеспечивает доступ к счету, а также с помощью которого происходит безналичная оплата товаров и услуг, снятие наличности и другие операции [2].

Неблагоприятная эпидемиологическая обстановка в 2020 г. в определенной степени стимулировала развитие безналичных способов оплаты. С целью минимизации прямого взаимодействия между

людьми были приняты решения по повышению лимитов платежных транзакций в точках торговли с помощью бесконтактных БПК без ввода ПИН-кода. В конце марта компания MasterCard увеличила данный лимит для Беларуси с 20 до 100 бел. руб., по БПК VISA максимальный лимит составил 120 руб. [3].

Национальный банк также рекомендовал рассмотреть возможность изменения в сторону повышения максимального размера оплаты бесконтактными картами без ввода ПИН-кода [4; 5]. Банковский процессинговый центр 9 апреля 2020 г. увеличил лимит по оплате бесконтактными картами без ввода ПИН-кода с 20 до 80 руб. по всем картам платежных систем MasterCard, БЕЛКАРТ, VISA и МИР [6]. Безусловно, это нововведение не только способствовало социальному дистанцированию во время пандемии, но и в будущем может оказать положительное влияние на рост безналичных платежей, так как повышает удобство пользования БПК. Данное утверждение основывается также на росте доли бесконтактных БПК в их общем объеме.

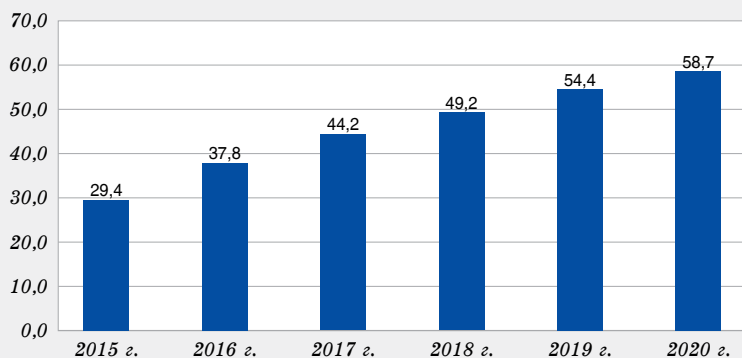
Если на начало 2018 г. доля бесконтактных карточек составляла 32% от общего количества эмитированных банками БПК, то на 1 января 2019 г. данный показатель вырос до 48%.

Развитие мобильных платежных приложений также стимулирует рост объема бесконтакт-

ных платежных операций, совершаемых населением. При этом существует тенденция увеличения доли оплаты с помощью смартфонов и других электронных устройств, например смарт-часов, смарт-браслетов и т. д., в общем объеме бесконтактных платежей. Такая динамика объясняется, с одной стороны, сформированными техническими возможностями, а с другой стороны – удобством. Действительно, сейчас многие граждане имеют смартфоны и иные электронные устройства. Белорусские банки проводят работу с населением с целью популяризации мобильного банкинга. При этом некоторые финансовые учреждения работают с международными платежными сервисами ApplePay, SamsungPay и GarminPay, а другие – разрабатывают свои собственные приложения, выпускают виртуальные карточки [7].

Наряду с наличным и безналичным способами оплаты в современной платежной системе особое место занимают транзакции с помощью электронных денег. Для понимания их роли как элемента платежной системы рассмотрим более детально это понятие. В соответствии с белорусским законодательством электронные деньги представляют собой «хранящиеся в электронном виде единицы стоимости, выпущенные в обращение в обмен на наличные или безналичные денежные средства и принимаемые в качестве средства платежа при осуществлении расчетов как с лицом, выпустившим в обращение данные единицы стоимости, так и с иными юридическими и физическими лицами, а также выражающие сумму обязательства этого лица по возврату денежных средств любому юридическому или физическому лицу при предъявлении данных единиц стоимости» [8]. В соответствии с Директивой ЕС 2019/713 электронные деньги относятся к цифровым средствам обмена/обращения (means of exchange) [9]. Наиболее общее и простое определение электронных денег как цифрового аналога наличности дает Европейская комиссия [10]. Наконец, с точки зрения классификации Банк международных расчетов делит электронные деньги на карты пред-

Доля безналичных операций в общем объеме операций при использовании БПК в I квартале соответствующего года, %



Примечание. Разработка автора на основе данных Национального банка Республики Беларусь.

Рисунок 1

оплаты (электронные кошельки) и предоплаченные продукты, для использования которых необходимы компьютерные сети, такие как интернет. Операции с БПК, которые привязаны к банковскому счету, к операциям с электронными деньгами не относятся [11].

В соответствии с национальным законодательством эмиссию электронных денег могут осуществлять только банки и небанковские кредитно-финансовые организации. Другие субъекты могут работать с электронными деньгами при условии кооперации с коммерческим банком. Примерами взаимодействия электронных платежных систем² и банков могут быть ОАО «Банк Дабрабыт» и система «МТС Деньги», система iPay и ОАО «Паритетбанк», ОАО «БПС-Сбербанк» и ePay [12].

Несмотря на то, что в Беларуси работают как национальные, так и международные платежные системы, сотрудничая с которыми коммерческие банки осуществляют выпуск электронных денег, данный сегмент платежного рынка в последние годы не получил активного развития. В определенной степени это связано с необходимостью идентификации владельцев электронных кошельков, которая стала обязательной с момента вступления в действие Декрета Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2014 г. № 6 «О неотложных мерах по противодействию незаконному обороту наркотиков» и в большинстве случаев требует прохождения данной процедуры в конкретном банке [13].

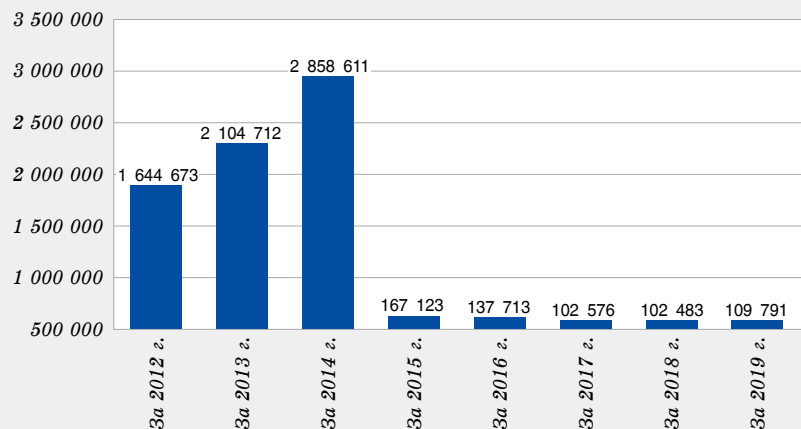
Если в 2012–2014 гг. наблюдался активный рост интереса к электронным деньгам, то за последние пять лет количество открываемых электронных кошельков резко уменьшилось, скорее всего за счет снижения их привлекательности с точки зрения удобства открытия и анонимности (рисунк 2). Сокращение популярности электронных денег также отрази-

лось и на количестве операций с ними (рисунк 3).

Ограничения, которые были введены, являются оправданными с точки зрения повышения прозрачности финансовой системы. В то же время данные нормы снизили интерес к электронным деньгам со стороны населения. Цифровизация финан-

совых услуг несколько упростила процесс работы с электронными деньгами. Если ранее для открытия электронных кошельков необходимо было прийти в банк, то сейчас это можно сделать дистанционно. Однако для этого данные клиента должны быть в межбанковской системе идентификации (далее – МСИ).

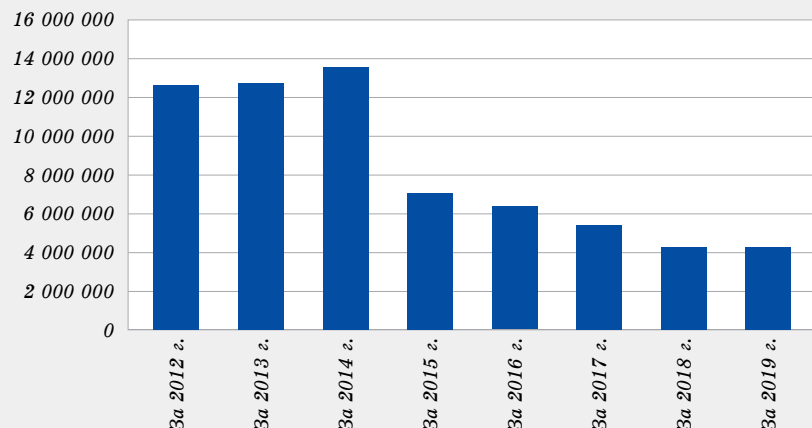
Количество открытых электронных кошельков, по которым возможно совершение операций, общее количество



Источник: [8].

Рисунок 2

Количество операций при использовании электронных денег банков, всего³



Источник: [8].

Рисунок 3

² Электронная платежная система – система расчетов между финансовыми и бизнес-организациями и интернет-пользователями при покупке/продаже товаров через сеть интернет.

³ Количество операций по переводу электронных денег из одного электронного кошелька на другой, не включая оборот электронных денег по электронным кошелькам физических и юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, связанный с операциями распространения и погашения электронных денег.

Например, для идентификации владельца электронного кошелька международной платежной системы QIWI необходимо прийти в отделение банка ЗАО «Банк «Решение», если человек не является клиентом данного банка, и в офлайн-режиме пройти процесс идентификации. Также можно осуществить данную процедуру дистанционно в случае наличия счета в ЗАО «Банк «Решение» или идентификационных сведений в МСИ. Помимо прочего, для регистрации реквизитов кошелька необходимо открыть текущий счет в банке, хотя это условие не является обязательным и иницируется исключительно конкретным банковским учреждением. Открытие счета возможно в том числе в онлайн-режиме [14].

Данный порядок ограничивает круг потенциальных клиентов, так как не позволяет всем желающим открывать кошельки и работать с электронными деньгами полностью дистанционно, кроме того, этот процесс является достаточно сложным. Исключение составляют электронные деньги, которые эмитируют в рамках совместных проектов банков с сотовыми операторами. В этом случае посещения банка для идентификации владельца электронного кошелька и тем более открытия отдельного банковского счета не требуется. Зачисленные денежные средства отражаются на балансе номера мобильного телефона, хотя фактически деньги находятся на банковском счете сотового оператора. При совершении покупки товара или услуги происходит автоматическое приобретение за счет денежных средств на балансе номера мобильного телефона необходимой суммы электронных денег и одномоментное их погашение банком-эмитентом, которое, в свою очередь, осуществляется одновременно с направлением необходимой суммы на оплату товара или услуги в соответствии с поручением клиента [15].

Исходя из вышеизложенного, для оживления отечественного рынка электронных денег, возможно, стоит рассмотреть варианты упрощенной процедуры идентификации клиентов в рамках установленных лимитов находящихся на электронных кошельках средств и упрощения порядка осуществления операций с электронными деньгами. Это позволит развивать новые продукты в данной области. К таким продуктам можно отнести предоплаченные карты. Например, в США предоплаченную карту MyVanilla Mastercard или MyVanilla Visa можно заказать онлайн и забрать в одной из крупных торговых сетей (Walmart, 7eleven или др.). Процесс верификации осуществляется дистанционно при заказе карты. В рамках страны можно также оформить подарочные карты (Vanilla GiftCard платежной системы VISA) с зачисленной на них суммой от 5 до 500 долл. США [16; 17]. Кроме того, процедуру идентификации при открытии электронных кошельков и все операции с электронными деньгами необходимо перевести в онлайн-формат. Однако этот процесс постепенно происходит благодаря включению клиентов банков в межбанковскую систему идентификации.

Помимо расширения популярности электронных денег важно рассмотреть новые направления работы с традиционными банковскими картами, то есть сделать их использование более таргетированным, ориентированным на конкретные группы клиентов и их потребности. Как пример можно предложить специальные подключаемые к основному счету карты (connected cards) с ограниченным лимитом, выпуск которых необходим для сокращения операций с наличными и упрощения расчетов для людей, нуждающихся в социальной поддержке (инвалиды, пожилые люди). В Беларуси банки предлагают выпуск к счету дополнительных

карт с установленным лимитом. Такие платежные инструменты могут быть удобны с точки зрения передачи их родственникам, социальным работникам или знакомым, если данные лица постоянно покупают, например, потребительские товары в пользу владельца счета. В рамках развития данного вида карточного продукта и обеспечения безопасности денежных средств на счете можно предложить не только установление ежедневного лимита, но и блокировку платежей в онлайн-магазинах. Данную карту разработал для своих клиентов Starling Bank⁴. Ее можно оформить онлайн, и затем она будет доставлена клиенту на домашний адрес [18].

Для повышения финансовой грамотности молодежи и роста доли безналичных расчетов банкам следует популяризировать БПК для детей и подростков. Данные карты интересны не только с точки зрения контроля за расходованием «карманных денег» родителями, но также способствуют формированию у детей навыков пользования безналичными способами оплаты и управления личными денежными средствами. Например, АО «Тинькофф Банк»⁵ предлагает бесплатно оформить карту Junior для ребенка, которая привязана к основной БПК родителя. За пользование данной картой начисляются различные бонусы. Родители могут перечислять ребенку деньги в виде вознаграждения (например, за уборку или хорошую успеваемость в школе). Финансовая грамотность детей повышается также благодаря специальному банковскому приложению. Для любителей компьютерных игр «Тинькофф Банк» совместно с компанией Wargaming начал выпуск кобрендинговых кредитных и дебетовых карт, при оплате которыми начисляются игровые деньги и другие бонусы. Благодаря взаимодействию с ИТ-компанией банк может

⁴ Starling Bank относят к цифровым банкам. Данный финансовый институт был основан в 2014 г. в Великобритании. В рейтинге издания Fintech magazine.com он занял 4-е место в топ-10 цифровых банков [19].

⁵ АО «Тинькофф Банк» – цифровой банк, который был основан в 2006 г. в России. В 2020 г. получил премии в пяти номинациях конкурса 2020 Worlds Best digital Banks, который был проведен американским журналом Global Finance Magazine. Банк наградили в таких номинациях, как «Лучший розничный онлайн-банк России», «Лучшие открытые банковские API в Центральной и Восточной Европе», «Лучшее мобильное приложение для розничных клиентов в Центральной и Восточной Европе» и др. Также банк стал победителем в номинации «Лучший европейский банк», которая была объявлена в рамках Retail International Awards 2020 [20].

увеличить количество клиентов и повысить интенсивность пользования продуктами [20].

Таким образом, в условиях динамичной цифровой трансформации финансового сектора важно продолжить работу по росту объемов и популярности бесконтактных платежей среди населения. Кроме того, необходимо больше внимания уделить развитию рынка электронных денег, что позволит не только повысить удобство транзакций и конкурентоспособность банков, но и снизит зависимость банковской системы от международных платежных систем. Все вышеперечисленное возможно за счет внедрения новых банковских продуктов, расширения информационной базы МСИ, совершенствования регулирования операций с электронными деньгами, а также роста цифровой и финансовой грамотности населения.

BigTech и другие партнеры банков как элементы единой платежной экосистемы

Важным индикатором цифровой экономики и одним из стимулов развития безналичных платежей является расширение популярности онлайн-торговли. В Беларуси не все даже крупные торговые сети предоставляют возможность гибкой и простой доставки покупок посредством онлайн-заказов. Кроме того, не все клиенты онлайн-магазинов хотят вводить данные своей БПК при совершении заказа и предпочитают оплачивать покупку во время ее доставки курьером. Однако бывают случаи, особенно если продавцом является небольшая компания, когда покупатель не может расплатиться картой, например из-за технической неисправности платежного терминала. В идеале все торговые онлайн-площадки могли бы принимать оплату непосредственно при заказе товара/услуги в онлайн-режиме. Однако для перехода исключительно на данный формат платежей необходимо сформировать соответствующие условия, а именно: повысить финансовую грамотность населения в отношении использования со-

временных платежных сервисов; предоставить клиентам несколько вариантов онлайн-оплаты; обеспечить гарантированные и простые способы возврата денег в случае наличия на то оснований (например, товар оказался бракованным).

Также не все товары в Беларуси можно приобрести посредством онлайн-доставки, например, это относится к лекарствам. В Указе Президента Республики Беларусь № 143 «О поддержке экономики» было разрешено до 1 июля 2020 г. осуществлять розничную торговлю лекарственными средствами «без (вне) торговых объектов, включенными в перечень лекарственных средств, реализуемых без рецепта врача». На наш взгляд, данное решение не следовало бы ограничивать периодом в несколько месяцев и стремиться к тому, чтобы граждане могли дистанционно заказать доставку также рецептурных лекарств при наличии электронного рецепта [21].

Положительными сторонами дистанционной торговли для продавцов являются снижение их издержек за счет экономии на аренде избыточных площадей и сокращения потребности в трудовых ресурсах, а также более широкого охвата клиентов. Неблагоприятная эпидемиологическая обстановка и связанное с этим социальное дистанцирование создают дополнительные стимулы для развития онлайн-услуг, в том числе сектора электронной торговли. В то же время слабый интерес к онлайн-покупкам и оплате их безналичным способом со стороны покупателей может объясняться низким качеством самой доставки как услуги, сложным процессом дистанционной оплаты и отсутствием гибкой системы возврата товара и, соответственно, денег. В этой связи без повышения качества обслуживания предприятий розничной торговли, к которым относятся интернет-магазины, повысить популярность онлайн-платежей может быть проблематично.

Что касается торговли в офлайн-формате, то принципы ее работы также постепенно терпевают изменения. Одной из

мер в сфере развития розничной торговли в условиях социального дистанцирования может стать расширение практики использования автоматизированных касс самообслуживания в торговых центрах. В настоящее время в Беларуси данная технология только начинает внедряться, в то время как в большинстве европейских стран и США самообслуживание при оплате товаров в супер- и гипермаркетах не является редкостью и набирает все большую популярность.

Современные технологии позволяют не только осуществлять покупки самостоятельно, без помощи продавца, но также избавляют от необходимости нахождения в очереди для совершения платежа. Магазины с автоматической оплатой товаров в настоящее время уже функционируют в США. Их основателем стал один из мировых лидеров электронной коммерции – Amazon. Для того чтобы совершить покупку в магазине Amazon Go, необходимо иметь учетную запись Amazon, а также загрузить специальное приложение – Amazon Go. При входе в магазин потенциальный покупатель проводит через сканер смартфон с открытым приложением и после этого может осуществлять покупки. В самом магазине установлены специальные датчики. Как только покупатель берет с полки товар, происходит пополнение его реальной и одновременно виртуальной корзины. Оплачивать товар через кассовый терминал не требуется. Все происходит автоматически. Такого рода супермаркеты достаточно удобны, так как избавляют покупателей от необходимости стоять в очереди и тратить дополнительное время на оплату товаров.

Постепенная трансформация сектора розничной торговли и ее переход в онлайн-формат стимулируют рост безналичного денежного оборота. При этом торговые площадки постепенно сами начинают предлагать сервисы в платежной сфере. Например, Amazon помимо новых форматов магазинов также внедряет ряд финансовых инструментов. В большинстве американских

супермаркетов можно приобрести предоплаченные карточки Amazon и с их помощью совершать покупки онлайн. Также компания разработала инструмент Amazon Cash для покупателей, которые редко пользуются или вовсе не пользуются банковскими картами. Суть технологии заключается в том, что человек загружает через сайт Amazon специальный штрих-код. Затем клиент сканирует штрих-код в одном из магазинов-партнеров и зачисляет через кассу наличные денежные средства на баланс счета клиента в Amazon. Кроме того, физическое лицо может продиктовать кассиру номер мобильного телефона для идентификации своей учетной записи в Amazon и зачислить деньги. На балансе в Amazon будет отображаться подарочная карта (Amazon.com Gift Card) с поступившей суммой средств. Единоразовое пополнение возможно в размере от 5 до 500 долл. США за одну транзакцию. При этом для повторного внесения денег на виртуальный счет создание новых штрих-кодов не требуется. После этого физическое лицо может совершать онлайн-покупки в Amazon. Рассмотренный выше способ позволяет осуществлять оплату товаров в безналичной форме без посредников в лице международных платежных систем и открытия нового банковского счета.

Таким образом, популяризация онлайн-торговли способствует росту безналичных платежей и других банковских операций в онлайн-формате (например, онлайн POS-кредитование) [22]. Однако приход BigTech-компаний и других компаний электронной торговли может ограничить банковское присутствие в платежной сфере. Данный тренд следует учитывать при выстраивании плана стратегического развития банка [23].

BigTech – крупные технологические компании, которые оказывают сильное влияние на развитие и занимают доминирующую позицию в соответствующей отрасли/сфере. К BigTech-компаниям можно отнести Amazon, Google, Facebook, Alibaba Group и др.

Это не означает, что сектор BigTech полностью вытесняет традиционные банки. Во многих областях представители электронной торговли наоборот активно сотрудничают с традиционными финансовыми институтами. Например, это касается сферы кредитования малого и среднего бизнеса (сотрудничество Amazon с Bank of America Merrill Lynch, ING в Германии) или расширения клиентской базы за счет неохваченных банками категорий населения и граждан стран, где Amazon еще только изучает рынок (кооперация Amazon с Western Union посредством оплаты товаров с помощью QR-кода офлайн). В то же время услуги банков и других традиционных финансовых посредников становятся менее очевидны для конечного потребителя, то есть может складываться впечатление, что предоставление услуг осуществляется компанией BigTech самостоятельно. В этой связи изменяется модель позиционирования банка на рынке. Для потребителя при продвижении некоторых банковских продуктов в качестве основного провайдера сервиса начинает выступать BigTech-компания, а не банк [24].

Аналогичное изменение роли банков наблюдается при их кооперации с сотовыми операторами. Например, в Республике Беларусь провайдер мобильной связи МТС предлагает своим абонентам оформить неименную платежную карту. Помимо сотового оператора в проекте участвуют Банк Дабрабыт и MasterCard. Особенностью данной карты является то, что деньги зачисляются не на личный банковский счет, а на баланс номера мобильного телефона. С помощью карты можно совершать покупки как внутри страны, так и за ее пределами. Данное сотрудничество безусловно выгодно всем участникам. Для банка такого рода продукт дает возможность получить дополнительные доходы за счет комиссий и позволяет расширить клиентскую базу. Сотовый оператор выигрывает в результате получения ежемесячных платежей⁶ и повышения лояльности своих клиентов. MasterCard получает

комиссионные доходы. В то же время для конечного потребителя новый продукт привлекателен простотой оформления карты и удобством ее использования [25].

В качестве еще одного совместного продукта можно назвать кредит банка ОАО «Банк БелВЭБ», который можно оформить онлайн на сайте МТС или новостного интернет-ресурса tut.by. За счет технических возможностей и наличия большой клиентской базы провайдеры мобильной связи расширяют свои сервисные предложения. Например, сотовый оператор А1 позиционирует себя на рынке не только как сотовый оператор, но и как провайдер ИКТ и контент-услуг в Беларуси [26].

Стартапы и крупные сервисы в области платежей также наравне с банками получают все большую популярность среди населения ряда стран. Однако взаимодействие с банковским сектором чаще всего является неотъемлемой составляющей работы таких сервисов. Исключение могут составлять только проекты в странах с недостаточно развитым банковским сектором (например, система Mpesa в странах Африки). В большинстве случаев для работы альтернативных платежных платформ требуется сотрудничество с банками. Например, для совершения оплаты с помощью Apple Pay или Samsung Pay необходимо установить специальное приложение и привязать карту банка, в котором у пользователя открыт счет. В противном случае работа с данным сервисом будет невозможна.

Таким образом, традиционные сотовые операторы и представители BigTech постепенно становятся конкурентами банков. В этой связи традиционным финансовым институтам необходимо учитывать новые условия и потребности финансового рынка. В то же время приход в платежную сферу новых игроков позволяет создавать выгодные партнерские программы, что повышает эффективность работы других финансовых посредников и формирует своего рода экосистему платежных сервисов, в

⁶ До оформления карточки нужно загрузить приложение МТС «Деньги», за пользование которым взимается ежемесячная плата.

Современная экосистема платежных сервисов⁷

Примечание. Разработка автора.

Рисунок 4

центре которой (в случае своевременной адаптации и учета существующих трендов) находится традиционный финансовый посредник – банк (рисунок 4).

Банк находится в центре данной системы. Однако уже сейчас очевидно, что часть своих функций традиционные финансовые посредники могут делегировать другим участникам рынка. С одной стороны, такая трансформация позволяет снизить затраты и привлечь новых клиентов, но с другой – сокращает источники доходов, так как часть из них перераспределяется между новыми партнерами банков. В этой связи финансовые учреждения начинают расширять перечень своих функций за счет предложения своим клиентам небанковских сервисов. Например, при оплате проживания в отелях картой «Тинькофф Банк» до 10% от стоимости бронирования будет возвращено на БПК. Для того чтобы воспользоваться данным предложением, необходимо ввести параметры бронирования через специальную вкладку «Путешествия» сайта «Тинькофф Банк» [20]. В банковских приложениях

можно также заказать пиццу или вызвать такси.

Финансовые учреждения стараются персонализировать свои услуги и упростить процесс их получения. Например, эстонское отделение шведского SEB Bank⁸ разработало пакет услуг специально для людей старше 65 лет. Он включает помимо выпуска дебетовой и кредитной карты настройку автоматических платежей, быстрое информирование о состоянии счета, автоматические отчисления с каждой покупки за счет округления сумм на специальный сберегательный счет и т. д. [27]. В тоже время цифровой банк MONZO предлагает своим клиентам БПК международной платежной системы MasterCard, которыми можно рассчитываться за границей без каких-либо дополнительных комиссий. При совершении платежей используется специальный, наиболее выгодный обменный курс, устанавливаемый MasterCard⁹. Таким образом, расширение линейки продуктов банка не только за счет разработки новых платежных сервисов, но и путем создания инте-

грированных сервисов, а также комплексных продуктов для конкретных категорий клиентов является важной составляющей стратегического развития финансовых институтов.

Вышеперечисленные мировые и национальные тренды определяют основные точки роста и выявляют направления трансформации банковского сектора в платежной сфере. Помимо совершенствования работы самих банков важную роль в развитии банковского сектора также играют дополняющие системы финансовой сферы. Так, для содействия данному процессу в Республике Беларусь более широкое применение должна получить Межбанковская система идентификации (далее – МСИ). Пока потенциал данной системы не используется в полной мере. По состоянию на ноябрь 2019 г. в ней было зарегистрировано около 16% от возможных пользователей – физических лиц. Более активная регистрация в МСИ населения позволит осуществлять различного рода финансовые услуги вне зависимости от того, в каком финансовом учреждении изначально открыт счет. Данный процесс в том числе будет способствовать развитию рынка электронных денег [31].

Также в финансовой системе Беларуси следует реализовать и популяризировать функционал системы мгновенных платежей среди населения. Например, если обратиться к российскому опыту, то для стимулирования использования системы быстрых платежей (далее – СБП) Центральный банк утвердил, что перевод физическими лицами суммы менее 100 000 руб. в рамках СБП в течение месяца осуществляется банками бесплатно. Размер банковской комиссии при пересылке большей суммы не может превышать 0,5% от суммы перевода, или 1 500 руб. В данном случае речь идет как о денежных переводах со счета на счет одного и того же гражданина в разных

⁷ Дополняющие системы финансовой сферы включают межбанковскую систему идентификации, систему мгновенных платежей/быстрых платежей и др.

⁸ SEB Bank (Skandinaviska Enskilda Banken) – шведский банк, который был создан в 1972 г. SEB банк входит в топ-50 самых крупных банков Европы по величине активов. Помимо Швеции банк имеет отделения в таких странах, как Германия, Эстония, Латвия, Литва, Украина и Россия. Офисы банка расположены в основных бизнес-центрах мира – в Лондоне, Париже, Шанхае, Сингапуре, Нью-Йорке [28; 29].

⁹ Monzo Bank Ltd – английский банк, который специализируется на предоставлении цифровых финансовых услуг. В рейтинге издания Fintechmagazine.com он занял 1-е место в топ-10 цифровых банков [19; 30].

банках, так и о переводах третьим лицам [32]. Низкая стоимость переводов позволит повысить интерес граждан к этой системе. Использование данной меры в краткосрочном периоде обусловлено необходимостью быстрых денежных трансферов между счетами людей в условиях пандемии, а в долгосрочном – уходом от карточных систем. Помимо прочего, данная технология может быть интересна с точки зрения скорости зачисления денежных средств на счет в выходные и праздничные дни (оплата налогов, погашение кредитов и иные случаи, где днем оплаты считается день зачисления денежных средств на счет). В целом же возможность совершения более быстрых денежных переводов означает повышение качества платежной системы в соответствии с международными тенденциями.

Отличительной особенностью платежной системы Беларуси является функционирование Единого расчетного и информационного пространства «ЕРИП», к которому подключено значительное количество производителей услуг. В первые годы запуска через ЕРИП можно было оплачивать только услуги ЖКХ. Однако постепенно востребованность системы росла, и на конец 2019 г. к ней было подключено около 19 000 организаций и 63 000 услуг [33]. Внедрение данной системы способствует популяризации безналичных форм расчетов. Доля безналичных платежей в общем объеме через ЕРИП достигла в 2019 г. 66,6%, в то время как в 2017 г. данный показатель равнялся 54,5% [34].

Следует отметить, что современная экосистема платежных сервисов имеет достаточно сложную структуру, развитие которой помимо финансовых институтов зависит от трансформации инструментов и методов обслуживания в розничной торговле, прихода в сферу платежей предприятий нефинансового сектора и развития национальных систем различных областей финансового рынка (МСИ, система мгновенных платежей, национальная платежная система и др.). Банковские учреждения,

которые своевременно осуществляют разработку и внедрение цифровой стратегии развития, становятся центральным звеном новой экосистемы. Таким образом, деятельность банков проходит процесс трансформации в соответствии с изменением формата работы на финансовом рынке в условиях внедрения информационных технологий и с учетом возрастающей конкуренции.

Основные направления трансформации стратегии развития банков

Цифровизация традиционного финансового сектора не ограничивается только внедрением новых продуктов, автоматизированных систем идентификации и быстрых денежных трансферов. ИТ-технологии позволяют оказывать финансовые услуги не только профессиональным участникам финансового рынка, но и компаниям, для которых финансовая деятельность не является основной. Новые виды финансовых посредников не так ограничены регуляторными требованиями, как банки, а также могут иметь более гибкие системы адаптации своих сервисов в зависимости от потребностей клиентов. Для того чтобы быть конкурентоспособными, банкам необходимо осуществить переход от традиционных основ банковского обслуживания к современным принципам работы. В данном процессе необходимо определить ключевые направления, которые должны быть учтены для успешного позиционирования банка на финансовом рынке.

Особенно быстро происходит трансформация платежной сферы, так как, с одной стороны, внедрение конкурентоспособных продуктов позволяет провайдером финансовых услуг быстро получить финансовую отдачу за счет большого количества потенциальных потребителей. Банки приобретают дополнительные возможности развития собственного бизнеса в тесной кооперации с другими онлайн-сервисами и системами. Например, это касается заключения финансовыми институтами партнерских соглашений с субъектами роз-

ничной торговли, интеграции финансовых услуг в сервисную линейку мобильных операторов, сотрудничества со стартапами (например, дистанционная оплата топлива на автозаправочных станциях) и т. д. Преимуществом банков по сравнению с финтех-стартапами и BigTech является наличие лицензий для осуществления ряда финансовых транзакций, опыта, клиентской базы, фондирования, а также высокого уровня понимания особенностей работы финансового рынка. С другой стороны, взаимосвязь платежной сферы со сферой розничной торговли, связи и коммуникаций усиливает риск потери конкурентных преимуществ банков за счет прихода на рынок новых игроков. Риски возрастают при отставании финансовых институтов от общих трендов цифровизации.

Однако расширение продуктовой линейки в платежной сфере будет малоэффективным без комплексной перестройки всей стратегии развития банков. Исходя из анализа цифровизации банковского сектора экспертами Института ИВМ были предложены основные направления трансформации традиционного банкинга.

Прежде всего, изменения должны коснуться *цепочки создания стоимости*, так как традиционные методы разработки, каналы продвижения и реализации банковских продуктов перестают быть эффективными и нуждаются в модернизации. Например, если раньше большую роль играла реклама на радио или телевидении, то в настоящее время все более востребованной становится интернет-реклама. Также в процесс создания банковских продуктов все чаще привлекают ИТ-специалистов, таких как ETL-аналитики, продуктовые маркетологи, бизнес-аналитики и smm-специалисты. А повышение эффективности и качества работы финансового института достигается за счет внедрения современных CRM-систем [35].

Второе направление включает в себя *коммуникацию с клиентами* посредством различных каналов связи. Взаимодействие может происходить посредством

чат-ботов, мессенджеров, сообщений через электронную почту, наконец, посредством традиционных звонков в колл-центр. При этом банк должен быть готов предоставить необходимую информацию несколькими способами одновременно. Например, сообщения в социальных сетях позволяют привлечь внимание молодежи, фрилансеров и наиболее лояльных к инновациям клиентов. В то же время смс-оповещение и работа колл-центров должны быть ориентированы на клиентов более старших возрастных категорий.

Третий аспект касается таких характеристик, как *своевременность и отзывчивость*. Одним из преимуществ платежных сервисов, которые предлагают сотовые операторы, мессенджеры и различные онлайн-платформы – конкуренты банков в платежной сфере, является постоянная доступность обслуживания вне зависимости от времени суток и дня недели. Часть банков активно работает в данном направлении, предлагая своим клиентам онлайн оформить БПК или получить кредит в любое удобное для них время. Однако количество такого рода сервисов пока ограничено и предлагается не всеми финансовыми учреждениями. В то же время в сфере денежных переводов начинает формироваться более жесткая конкуренция. Такие онлайн-платформы, как Revolute или Transferwise, позволяют намного быстрее и зачастую экономичнее осуществлять международные денежные трансферы по сравнению с традиционными банковскими институтами. В этой связи современный банк должен максимально не только обеспечить постоянное взаимодействие со своим клиентом, но и автоматизировать процессы принятия решений.

Важными характеристиками работы любого банка является *доверие и прозрачность* его деятельности. При переходе от традиционного к цифровому банкингу, с одной стороны, проще сохранить доверие своих клиентов, так как результаты деятельности становятся более открытыми. С другой стороны, в случае низкой цифровой и финансовой

подготовки граждан внедрение инновационных продуктов наоборот может вызывать недоверие и непонимание преимуществ их использования. В этой связи коммерческим банкам совместно с монетарным регулятором следует постоянно реализовывать мероприятия, направленные на повышение финансовой и цифровой грамотности населения.

Наконец, современный ***коммерческий банк должен представлять собой систему, которая может быстро перестраивать свою бизнес-модель под современные потребности***. Достичь этого бывает достаточно трудно крупным банкам, которые имеют большую филиальную сеть и устаревшую техническую и информационную базу. Перестройка таких структур может занять длительный период времени и потребует значительных финансовых ресурсов и делегирования части полномочий другим структурам. Данная трансформация вовсе не означает потери значимости банков. Наоборот, они становятся ядром (центральным звеном) новой экосистемы. При этом сохранение традиционных принципов работы может привести к снижению конкурентных преимуществ банков и ослаблению их позиций на финансовом рынке.

Таким образом, трансформация современных экономических процессов, основанная на внедрении информационных технологий, происходит стремительно. Финансовый сектор достаточно активно вовлечен в данный процесс, несмотря на то, что банки по своей природе консервативны и должны учитывать риски при внедрении инноваций. В то же время меняющаяся конкурентная среда и снижение барьеров для входа на рынок стимулируют финансовые институты более активно проводить изменения и подстраиваться под новые потребности своих клиентов. Особенно быстро изменения происходят в платежной сфере.

Для того чтобы добиться успеха в цифровой трансформации, банки проводят анализ рынка, изучают потребности клиентов и знакомят их с новы-

ми финансовыми инструментами посредством традиционных и инновационных средств коммуникаций. Правильно подобранные цифровые услуги позволяют не только внедрять успешные решения для привлечения новых категорий клиентов, но и сокращают издержки банков, связанные с операционными и капитальными расходами. Так, внедрение новых и совершенствование действующих платежных инструментов и средств платежа позволяют более полно удовлетворить потребности клиентов за счет персонификации финансовых сервисов. В то же время совершенствование законодательства (в том числе в области развития рынка электронных денег) и ориентация банков на разработку удобных для пользователя новых банковских продуктов необходимы в условиях расширения сервисов субъектов розничной торговли и постепенного распространения их сферы влияния на финансовый рынок.

Однако простое внедрение онлайн-сервисов не превращает традиционный банк в цифровой. Трансформация стратегии банков, включающая также перестройку принципов работы, моделей взаимодействия и адаптацию новых технических решений, может обеспечить конкурентоспособность финансовых институтов. Обязательным элементом позиционирования современного банка на рынке должно стать продуманное сотрудничество с другими экономическими институтами. В мировой практике существует ряд примеров успешной цифровой трансформации банков. В финансовом секторе Республики Беларусь также происходит постепенное обновление продуктовой линейки, каналов обслуживания и практики взаимодействия с другими участниками рынка с учетом технологических изменений. Вместе с тем для проведения успешной и своевременной трансформации финансового сектора страны необходимо отметить следующее.

1. Повышение качества и эффективности работы финансового сектора в том числе основано на разработке и внедрении новых

сервисных предложений. Цифровизация позволяет учитывать потребности каждого клиента. Однако популяризация финансовых продуктов может быть затруднена из-за негибкого регулирования. Банки, в отличие от новых участников финансового рынка, функционируют в более жесткой регуляторной среде. Это снижает их конкурентные преимущества. С другой стороны, в законодательстве часто перечисляются субъекты (например, банки и НКФО), которые имеют исключительное право работы с тем или иным финансовым продуктом. Таким образом может ограничиваться возможность других (новых) участников рынка предлагать аналогичные сервисы потребителям. В этой связи своевременная адаптация национального законодательства будет способствовать более активному внедрению новых продуктов и повышению конкурентоспособности финансовых посредников.

2. Современное развитие финансового сектора основано на онлайн-услугах и онлайн-коммуникациях. Одной из важных и динамичных областей является платежная сфера. Однако возможности ее развития во многом определяются привлекательностью новых инструментов для конечного потребителя. В этой связи финансовым посредникам необходимо постоянно совершенствовать существующие сервисы и взаимодействие с клиентами (оптимизация процесса оформления банковских продуктов, предложение разнообразных дистан-

ционных способов оплаты, в том числе на основе электронных денег) и выявлять потенциальные точки роста (разработка таргетированных платежных продуктов для разных категорий населения, создание новых платежных сервисов, таких как оплата с банковского счета напрямую без использования БПК).

3. Цифровизация экономики помимо создания новых продуктов определяет необходимость совершенствования принципов работы традиционных экономических областей. Так, развитие дистанционных форм торговли должно происходить параллельно с совершенствованием процесса оплаты товаров в торговых объектах, в том числе за счет повсеместного внедрения касс самообслуживания с последующей автоматизацией всего процесса покупки, высокого качества доставки и расширения перечня групп товаров, доставка которых не запрещена.

4. Увеличение охвата клиентов банков Межбанковской системой идентификации за счет встраивания ее функционала, например, в процедуры получения кредита, а также популяризация и развитие системы мгновенных платежей Республики Беларусь являются важным направлением совершенствования банковского сектора. Это способствует повышению эффективности работы банковской системы и позволяет привлекать новых клиентов, потребности которых ранее сложно было удовлетво-

рить посредством традиционных каналов обслуживания.

5. Развитие электронной коммерции позитивно влияет на финансовый рынок и стимулирует рост безналичных платежей. При этом представители сектора BigTech, более мелкие электронные торговые площадки, финтех и сотовые операторы становятся полноправными участниками финансового рынка. Часто деятельность новых провайдеров финансовых услуг основана на кооперации с банковскими институтами. В то же время присутствие банков в таких проектах не всегда очевидно для конечного потребителя. Данная тенденция, на наш взгляд, будет усиливаться. Это требует пересмотра роли банков с целью выявления новых конкурентных преимуществ и формирования платежной экосистемы, основанной на партнерстве с небанковскими участниками финансового рынка.

6. Изменение позиционирования банков в современной финансовой системе не должно основываться только на внедрении новых цифровых продуктов и перевода банковских сервисов в онлайн-режим. Разработка современной стратегии и принципов работы, оптимизация и цифровизация внутренних процессов, а также встраивание новых форм кооперации позволят сохранить ключевые позиции банков на финансовом рынке.

* * *

Материал поступил 20.08.2020.

Библиографический список:

1. Speedtest Global Index [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.speedtest.net/global-index>. – Date of access: 28.08.2020.
2. Развитие в Республике Беларусь рынка банковских платежных карточек [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/payment/plasticcards>. – Дата доступа: 25.08.2020.
3. Лимит по бесконтактным платежам без ввода ПИН-кода увеличили до 120 рублей [Электронный ресурс] // MyFin.by. – Режим доступа: <https://myfin.by/stati/view/limit-po-beskontaktnym-platezam-bez-vvoda-pin-koda-uvelicili-do-120-rublej>. – Дата доступа: 03.04.2020.
4. Об операциях с использованием бесконтактных карточек [Электронный ресурс]: письмо Национального банка Республики Беларусь, 27 марта 2020 г., № 77-20/181 // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.facebook.com/press.nbrb/posts/1857346687729040/>. – Дата доступа: 07.09.2020.
5. Mastercard повысила предельные суммы для бесконтактной оплаты в 29 странах. Чего стоит опасаться? [Электронный ресурс] // Infobank.by. – Режим доступа: <https://infobank.by/infolinebigview/mastercard-povysila-predel'nyye-summy-dlya-beskontaktnoj-oplaty-v-29-stranax-chego-stoit-opasatsya/>. – Дата доступа: 29.03.2020.
6. Важно! Увеличен лимит: бесконтактно можно рассчитаться до 80 бел.руб. [Электронный ресурс] // Банковский процессинговый центр. – Режим доступа: <https://www.nrc.by/about/news/vazhno-uvelichen-limit-beskontaktno-mozhno-rasschitatsya-do-80-bel-rub/>. – Дата доступа: 12.04.2020.
7. Европейцы подвели на бесконтактные платежи из-за смартфонов и банков. Белорусы тоже [Электронный ресурс] // DEV.BY. – Режим доступа: <https://dev.by/news/beskontaktnye-platezhi>. – Дата доступа: 06.08.2020.

8. Развитие в Республике Беларусь рынка электронных денег [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/payment/e-money>. – Дата доступа: 26.08.2020.
9. Directive 2009/110/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 on the taking up, pursuit and prudential supervision of the business of electronic money institutions amending Directives 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 2000/46/EC [Electronic resource] // European Union. – Mode of access: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32009L0110>. – Date of access: 26.08.2020.
10. E-money [Electronic resource] // European Commission. – Mode of access: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/consumer-finance-and-payments/payment-services/e-money_en. – Date of access: 26.08.2020.
11. Survey of electronic money development [Electronic resource] // Bank for International Settlements. – Mode of access: <https://www.bis.org/cpmi/p ubl/d48.htm>. – Date of access: 26.08.2020.
12. Электронные платежные системы [Электронный ресурс] // БЕЛКАРТ. – Режим доступа: <http://www.belcard.by/bank-tech/payment-systems/e-payment/>. – Дата доступа: 25.08.2020.
13. О неотложных мерах по противодействию незаконному обороту наркотиков [Электронный ресурс]: Декрет Президента Респ. Беларусь, 28 дек. 2014 г., № 6 // Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-10535/. – Дата доступа: 23.07.2020.
14. QIWI кошелек: регистрация, пополнение в Минске и Беларуси [Электронный ресурс] // ЗАО «Банк «Решение». – Режим доступа: https://rbank.by/life/qiwi_wallet/. – Дата доступа: 15.07.2020.
15. Договор с ОАО «Банк Дабрабыт» об открытии электронного кошелька и выпуске карточки для совершения операций с электронными деньгами «МТС Деньги» [Электронный ресурс] // Dengi.mts.by. – Режим доступа: <https://dengi.mts.by/help/about#1>. – Дата доступа: 26.08.2020.
16. Vanilla cards [Electronic resource] // Myvanillacard.com. – Mode of access: <https://www.myvanillacard.com/>. – Date of access: 27.07.2020.
17. Vanilla gift cards [Electronic resource] // Vanillagift.com. – Mode of access: <https://www.vanillagift.com/>. – Date of access: 27.07.2020.
18. Starling Bank to issue spare debit card for trusted shoppers [Electronic resource] // Finextra. – Mode of access: <https://www.finextra.com/newsarticle/35599/starling-bank-to-issue-spare-debit-card-for-trusted-shoppers>. – Date of access: 15.04.2020.
19. Menear, H. Top10 digital banks [Electronic resource] / H. Menear // FinTech Magazine. – Mode of access: <https://www.fintechmagazine.com/top10/top-10-digital-banks/starling-bank>. – Date of access: 07.09.2020.
20. Официальный сайт АО «Тинькофф Банк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/>. – Дата доступа: 07.09.2020.
21. О поддержке экономики [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 24 апр. 2020 г., № 143 // Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/ukaz-143-ot-24-aprelja-2020-g-23485/. – Дата доступа: 27.04.2020.
22. JPMorgan Chase Enters A Hot Fintech Space: Point-Of-Sale (POS) Financing [Electronic resource] // Forbes. – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/ronshevlin/2019/03/04/jpmorgan-chase-enters-a-hot-fintech-space-point-of-sale-pos-financing/#5ca42ff1582>. – Date of access: 20.08.2020.
23. Stegmann, A. What is BigTech? A Taxonomy. Why the definition matters. [Electronic resource] / A. Stegmann // Medium.com. – Mode of access: <https://medium.com/@ysamjo/what-is-big-tech-a-taxonomy-af17c3aff88d>. – Date of access: 30.07.2020.
24. Everything you need to know about what Amazon is doing in financial services [Electronic resource] // Cbinsights.com. – Mode of access: https://www.cbinsights.com/research/report/amazon-across-financial-services-fintech/?utm_source=CB+Insights+Newsletter&utm_campaign=43434c038e-newsletter_general_Wed_20200722&utm_medium=email&utm_term=0_9dc0513989-43434c038e-92138061. – Date of access: 29.07.2020.
25. МТС и Банк Дабрабыт предложили карту с кэшбэком на связь [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «Банк Дабрабыт». – Режим доступа: https://bankdabrabyt.by/about/news/novosti_banka/mts-i-bank-dabrabyt-predlozhili-bankovskuyu-kartu-s-keshbekom-na-svuz/. – Дата доступа: 22.07.2020.
26. Официальный сайт унитарного предприятия по оказанию услуг «А1» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.a1.by/ru/compau/>. – Дата доступа: 20.07.2020.
27. Мы – SEB. Мы – банк, который ждет амбициозных клиентов [Электронный ресурс] // Официальный сайт AS SEB Bank. – Режим доступа: <https://www.seb.ee/ru/seb>. – Дата доступа: 26.08.2020.
28. SEB Bank [Электронный ресурс] // Wbanks.ru. – Режим доступа: <http://www.wbanks.ru/europe/sweden/seb.html>. – Дата доступа: 08.09.2020.
29. Крупнейшие банки Европы [Электронный ресурс] // Wbanks.ru. – Режим доступа: <http://www.wbanks.ru/top-european-banks.html>. – Дата доступа: 08.09.2020.
30. Monzo Bank Ltd [Electronic resource] // Bloomberg. – Mode of access: <https://www.bloomberg.com/profile/company/1450489D:LN>. – Date of access: 08.09.2020.
31. Статистика зарегистрированных клиентов МСИ [Электронный ресурс] // Itsec.by. – Режим доступа: <https://itsec.by/ru/news/interesting/msi>. – Дата доступа: 01.04.2020.
32. В ЦБ напомнили о возможности бесплатно переводить до 100 тыс. рублей в месяц с 1 мая [Электронный ресурс] // Banki.ru. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10923669>. – Дата доступа: 02.05.2020.
33. Стратегический план развития открытого акционерного общества «Небанковская кредитно-финансовая организация. Единое расчетное и информационное пространство» на 2020–2022 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.raschet.by/upload/iblock/2bd/stretgicheskij-plan-razvitiya-oao-nkfo-erip-na-2020_2022-gg.pdf. – Дата доступа: 20.08.2020.

34. Отчет по итогам работы ОАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «ЕРИП» в 2019 году [Электронный ресурс] // ОАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «ЕРИП». – Режим доступа: <https://www.raschet.by/upload/iblock/a19/otchet-po-itogam-raboty-oao-nkfo-erip-v-2019-g.pdf>. – Дата доступа: 24.07.2020.

35. Accelerating reinvention in digital banking frameworks [Electronic resource] // IBM Institute for Business Value. – Mode of access: <https://ibv-preview.mybluemix.net/thought-leadership/institute-business-value/report/digitalbank?lnk=hm#>. – Date of access: 25.07.2020.

Digitalization of the payment services and retail trade as a stimulus for development of the banking sector

Anastasiya LUZGINA, Belarusian Economic Research and Outreach Center “BEROC”, Deputy Director for Development, Associate Professor, Associate Professor of Digital Economy Department, Belarusian State University, PhD in Economics, Republic of Belarus, Minsk, e-mail: luzgina0330@gmail.com.

Abstract. The article analyzes electronic payment instruments and means of payments in the Republic of Belarus. On the basis of the analysis, the author suggests possible ways to improve these aspects with account of global practice and national trends. Also, the author considers development of trade entities, including BigTech, networks and communications from the point of view of their penetration into the sphere of payments and interaction with banks. The final part of research describes modern payment ecosystem and gives recommendations based on the ways of transformation of commercial banks in the context of competition growth in the financial market.

Keywords: payment services; electronic money; commercial banks; digitalization; online trade; bank payment cards; BigTech.