

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ПРИМЕРЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА

© 2015 Фомина Наталья Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

© 2015 Фомин Евгений Пименович

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141

© 2015 Шакиров Тимур Рафисович

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191023, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21

E-mail: natalia.fomina@mail.ru

Основной задачей настоящего исследования является анализ изменения рынка финансовых услуг в парадигме развития нового экономического уклада - информационной экономики. Приведен анализ причин развития технологических проектов, предоставляющих услуги по различным мобильным финансовым операциям. Рассмотрены проекты в области мобильного банкинга, проанализированы основные мировые тренды, связанные с наступлением нового общественного уклада и постепенного отказа от использования наличных денег. Отмечен вектор на дальнейшее развитие информационных технологий, а также представлено авторское мнение относительно перспективы развития данных сервисов в будущем.

Ключевые слова: информационное общество, мобильный банкинг, информационно-коммуникационные технологии, мобильные финансы.

Во всем в мире в данный момент происходит переход от стационарного Интернета к мобильному. По состоянию на август 2013 г. в среднем 101 млн американцев ежедневно посещали крупнейшую мировую социальную сеть “Фейсбук”, причем абсолютное большинство пользователей - 79 % заходили с различного рода мо-

бильных устройств, таких как планшеты и смартфоны¹.

Авторитетный журнал о бизнесе и технологиях “Business Insider” опубликовал собственный обзор - “Мобильное будущее” (“The Future of Mobile”)² (рис. 1), в котором прогнозирует крайне высокое влияние “мобильного тренда” на боль-

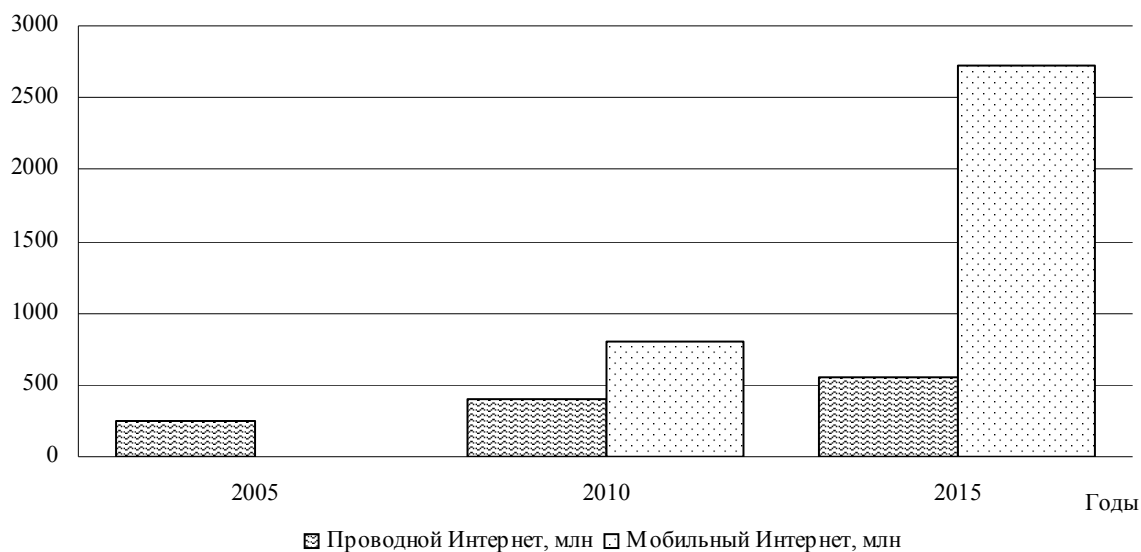


Рис. 1. Развитие мобильного Интернета в странах G-20

шинство сфер человеческой деятельности, в том числе и на финансовый сектор. По результатам опроса, проведенного для компании American Express в США, 52 % респондентов в возрасте 18-24 лет заинтересованы в появлении новых инструментов для осуществления мобильных платежей и 23 % в возрастной категории 55-65 лет³. Процент пользователей, заинтересованных в использовании сервисов онлайн-банкинга, приведен на рис. 2⁴.

традиционный бизнес к изменяющейся конъюнктуре современной “мобильной” экономики. Книга составлена на основе анализа обратной связи от сотен руководителей ведущих мировых компаний, поэтому является крайне интересной с практической точки зрения.

Актуальность данного исследования подтверждает доклад другого гиганта IT-индустрии - компании IBM. Согласно ему, абсолютное большинство менеджеров компаний признают важность

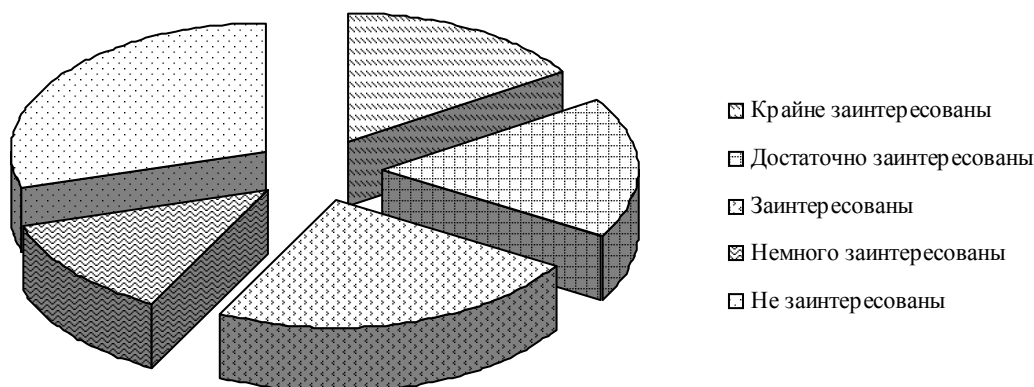


Рис. 2. Уровень заинтересованности в использовании сервисов онлайн-банкинга

Более того, в ближайшее время данный тренд будет развиваться во многом благодаря вовлечению пользователей более старшего возраста, имеющих средний достаток и проживающих в странах с развивающейся экономикой (прежде всего, страны БРИКС). Сейчас отмечается стремительный рост внимания к деловым приложениям, различного рода транзакциям через мобильные устройства и платежным операциям. Стоит отметить, что раньше мобильные устройства использовались преимущественно для развлечения и общения в сетевых ресурсах.

В исследовании, проведенном экспертной группой Федеральной резервной системы США, отмечается, что более половины пользователей смартфонов уверены в полном отказе от использования наличных в ближайшем будущем, а около одной трети респондентов отметили, что уже активно используют сервисы онлайн-оплаты покупок товаров и услуг⁵.

Данная тенденция не могла остаться без внимания крупнейших IT-корпораций. Например, вторая в рейтинге самых дорогих компаний мира - Google выпустила собственную книгу, предназначенную прежде всего для руководителей высшего звена и топ-менеджеров “The mobile playbook”. Эта работа посвящена тому, как адаптировать

адаптации к эпохе “мобайл”, однако лишь две трети понимают особенности этого качественно нового подхода к организации бизнеса⁶.

Проиллюстрировать важность и возрастающее влияние “мобильного” тренда в мировой экономике можно тем, как изменился главный вопрос, который руководство компаний задавало представителям ведущих консалтинговых фирм. Если буквально несколько лет назад, когда инновации подобного рода еще казались спорными и топ-менеджмент сомневался, делать ли на них ставку в стратегической перспективе, вопрос звучал “почему нужно инвестировать в эти инновации?”, то сейчас, в условиях очевидного бума мобильных технологий, вопрос звучит “как правильно инвестировать в эти инновации?”.

В конце 2012 г. Дойче Банк (Deutsche Bank) опубликовал доклад “Будущее мобильных платежей”⁷, самым названием работы намекая, что будущее финансовых сервисов будет сосредоточено преимущественно в периметре мобильных технологий. Эксперты немецкого банка отмечают, что в последнее время серьезно снизился уровень доверия к традиционным финансовым институтам и к мировой банковской системе в целом. В Германии, например, банкам доверяют менее 60 % респондентов, в США - менее 45 %.

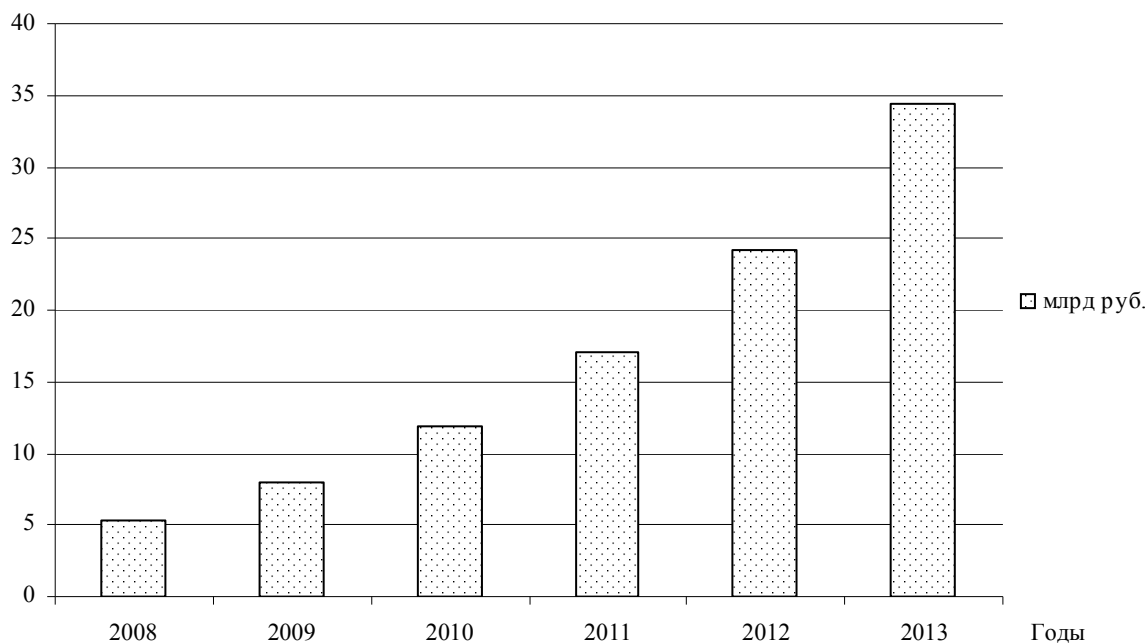


Рис. 3. Оборот рынка мобильных платежей в России (2008-2013)

Также стоит отметить и значительную экономию от использования “электронных финансов” по сравнению с наличными деньгами с точки зрения транзакционных издержек. Например, по оценкам McKinsey & Company, общая сумма транзакционных издержек европейского общества на человека составляет 200 евро в год, в то время как центральный банк Нидерландов оценивает такие издержки в размере 300 евро в год из расчета на одно домашнее хозяйство⁸.

В России также происходит постепенное увеличение доли электронных платежей. По оценкам консалтинговой компании J'son & Partners Consulting, оборот рынка мобильных платежей в 2013 г. составил около 34 млрд руб., показывая уверенную динамику роста (рис. 3)⁹.

Низкий уровень доверия, а также неудовлетворенность качеством и ассортиментом услуг, предлагаемых традиционными банками, являются серьезными катализаторами развития инновационных финансово-технологических проектов.

Консалтинговая компания Scratch за три года опросила более 10 000 представителей так называемого поколения Y (людей, родившихся в промежутке с 1981-го по 2000 г.) с целью определить, какая индустрия более остальных нуждается в изменениях. Результат никого не удивил - 40 % самых ненавистных брендов принадлежат крупнейшим банкам. У представителей данной аудитории сформировался определенный запрос

на качественные и современные финансовые сервисы. Тренд определен - рынок реагирует соответствующим образом.

За последние несколько лет появилось огромное количество различных мобильных банков. Они отличаются масштабом и перечнем предлагаемых финансовых продуктов, но все они имеют одну идеологию - “mobile first”, т.е. предназначены для активных пользователей сети Интернет и позволяют проводить ряд операций нажатием пары кнопок на смартфоне. В качестве примера рассмотрим несколько наиболее ярких представителей индустрии, использующих совершенно разные бизнес-модели.

Банк Knab¹⁰ - это “банк наоборот”, где на первое место выходит клиент - “К”, а собственно банк - “В” - на последнем. Этот инновационный голландский проект делает ставку на удобное персональное финансовое планирование, а также на исключительно прозрачную тарифную политику. С клиентов не взимаются какие-бы то ни было комиссии за осуществление операций - есть единый тарифный план с фиксированной ежемесячной платой. За 5000 евро любой пользователь может стать акционером банка и оказывать определенное влияние на процессы создания новых услуг и продуктов.

Крайне интересен мобильный проект британского банка Barclays - PingIt¹¹. Данный продукт предусмотрен для группы потребителей, которая

буквально “живет” в Сети. Эта категория потребителей имеет смартфоны последних моделей и много общается в социальной сети Facebook. Идеологи Pingt создали продукт на стыке данных трендов. Чтобы получить доступ к сервису, не обязательно быть клиентом Barclays. Достаточно просто загрузить приложение. Для осуществления перевода не нужно знать номер счета или паспортные данные реципиента - достаточно просто выбрать его из списка друзей на Facebook или из книги контактов в телефоне (разумеется, что у получателя также должно быть установлено данное приложение). У банка нет своих физических отделений. Стать клиентом можно за пару минут, зарегистрировавшись на официальном сайте.

Отдельного внимания заслуживает немецкий проект Fidor Bank, основанный в 2009 г. в Мюнхене. В основе этого банка - созданное им сообщество пользователей, т.е. своя социальная сеть. Чтобы стать клиентом банка, нужно создать свой профиль в данной сети. Регистрация обеспечит доступ к ограниченному перечню услуг. После подтверждения персональных данных клиент получает доступ к P2P-кредитованию (от англ. Person to Person, т.е. кредитование физическими лицами других физических лиц через интернет-площадку), к запуску собственных краудфандинговых компаний. Таким образом, модель вовлечения выглядит следующим образом: интернет-пользователь регистрируется в Сети, имеющей финансовую специфику, затем создает электронный кошелек, далее путем получения определенного уровня доверия через активное общение и подтверждение своих персональных данных получает доступ к основному функционалу. Банк использует инновационную бизнес-модель геймификации, т.е. игровое поведение. Например, ставка по депозитам банка зависит от количества “лайков”, которые пользователи оставили в его соцсети. При достижении показателем определенного уровня процент, начисляемый на остаток счета в конце месяца, немедленно возрастает. Также модель социальной сети значительно упрощает получение информации по риск-профилю клиента. На данный момент сообщество Fidor в Германии насчитывает 300 000 чел. Сервис начал экспансию в Россию¹².

Вышеупомянутое P2P-кредитование является новым, инновационным продуктом и начинает представлять угрозу традиционным банкам, так как отнимает часть рынка потребительского

кредитования. Например, английские бизнесмены массово отказываются от банковских кредитов в пользу альтернативных источников финансирования, таких как P2P-онлайн-сервисы¹³ и факторинг.

Еще в 2009 г., на фоне экономического кризиса авторитетнейший журнал Harvard Business Review прогнозировал¹⁴ резкое ухудшение имиджа банковской сферы и заявлял о тренде роста кредитования без посредников в виде банков, т.е. о P2P-кредитовании.

Действительно, прогноз полностью оправдался. Одной из крупнейших на данном рынке является онлайн-платформа Lending Club. В совет директоров этой компании вошел бывший топ-менеджер Morgan Stanley Джон Мак¹⁵. Эта новость была однозначно воспринята игроками рынка как факт того, что P2P-кредитование уже не “игрушка” или экспериментальный сервис, а серьезный бизнес. Впрочем, показатели финансовой деятельности говорят за себя - с момента основания в 2007 г. было выдано кредитов более чем на 1 млрд долл.

Другим любопытным фактом является информация о том, что американский банк Wells Fargo запретил своим сотрудникам пользоваться платформами P2P-сервисов по причине того, что они являются прямыми конкурентами банка в области кредитования. На сегодняшний день большинство экспертов сходятся во мнении, что данный рынок еще достаточно слабо развит и рано говорить о реальной конкуренции, однако кейс с Wells Fargo является серьезным прецедентом.

Наступление новых технологических стартапов на территорию традиционных финансовых институций продолжается по всем направлениям и видам деятельности. Вышеупомянутый Lending Club предоставляет кредиты не только физическим лицам, но и малому и среднему бизнесу. Появляются проекты по онлайн-факторингу, позволяющие клиентам видеть в режиме реального времени всю информацию по требованиям/обязательствам, сервисы по онлайн-скорингу, анализирующие множество параметров для принятия решения, даже таких необычных, как частота продаж, доступ к ресурсам, рейтинги в сетях, уплата налогов и пр.

Другой потенциальной угрозой традиционным банкам могут стать крупные IT-компании, пока с финансами почти никак не связанные. Эти корпорации имеют десятки миллионов лояльных пользо-

вателей, привыкших к их удобству и функционалу, а также доверивших свои персональные данные. Такие гиганты индустрии, как Google, Apple, Amazon и PayPal, уже сейчас создают собственные системы интернет-платежей. На перспективы онлайн-банкинга конкретно Google и Apple положительно влияет высокий рост продаж смартфонов и планшетных устройств. Эксперты Deutsche Bank прогнозируют, что в первую очередь банки могут потерять рынок платежей, который хотя и не является ключевым, однако обеспечивает стабильную прибыль. В 2013 г. небанковские структуры заняли 8 % рынка безналичных расчетов.

Недавнее исследование¹⁶, проведенное в Штатах и Англии, показало, что 10 % респондентов, не использующих продукцию бренда, и 43 % адептов компании Apple подтвердили, что будут пользоваться финансовыми услугами корпорации, если она выйдет в эту отрасль. На фоне приведенных данных выпуск компанией последней серии смартфонов с сенсором для определения отпечатка пальцев (набирающий популярность метод для идентификации личности при проведении финансовых операций онлайн) не кажется случайностью.

Бум рынка мобильного банкинга объясняется не только хорошими перспективами индустрии и общего негативного отношения к традиционным банкам. Быть технологическим финансовым сервисом гораздо выгоднее, чем просто банком.

В октябре 2013 г. на Лондонской фондовой бирже начались торги расписками TCS Group

Holding Plc - материнской структуры ТКС-банка предпринимателя Олега Тинькова. Группа иностранных инвесторов оценивала компанию как многообещающий IT-проект¹⁷, а не как традиционный банк. Именно по этой причине банк был оценен крайне высоко, так, его оценка превышает капитал примерно в 4,5 раза. В качестве сравнения: Сбербанк оценен в 1,2 капитала.

Другим ярким доказательством тезиса является российская компания QIWI. На IPO в Нью-Йорке бизнес оценили в 884 млн долл. Причина в том, что компания рассматривается скорее не как просто сервис по переводу финансов с огромной филиальной сетью, а как крайне успешная платформа по конверсии оффлайн-клиентов в онлайн-кошелек.

Таким образом, когда проект не просто предоставляет финансовые сервисы, а делает это в Интернете, то при оценке капитализации этих компаний применяются совсем другие мультипликаторы, и такие сервисы оцениваются значительно выше традиционных банков.

Вообще, отрасль финтех-сервисов (от англ. неологизма - fintech (financial technology), т.е. финансово-технологические проекты, функционирующие онлайн), на сегодняшний день растет крайне высокими темпами, что способствует переориентации инвесторов в сторону данного перспективного направления. Например, по оценке журнала The Economist, в 2014 г. она привлекла 12 млрд долл. (рис. 4)¹⁸.

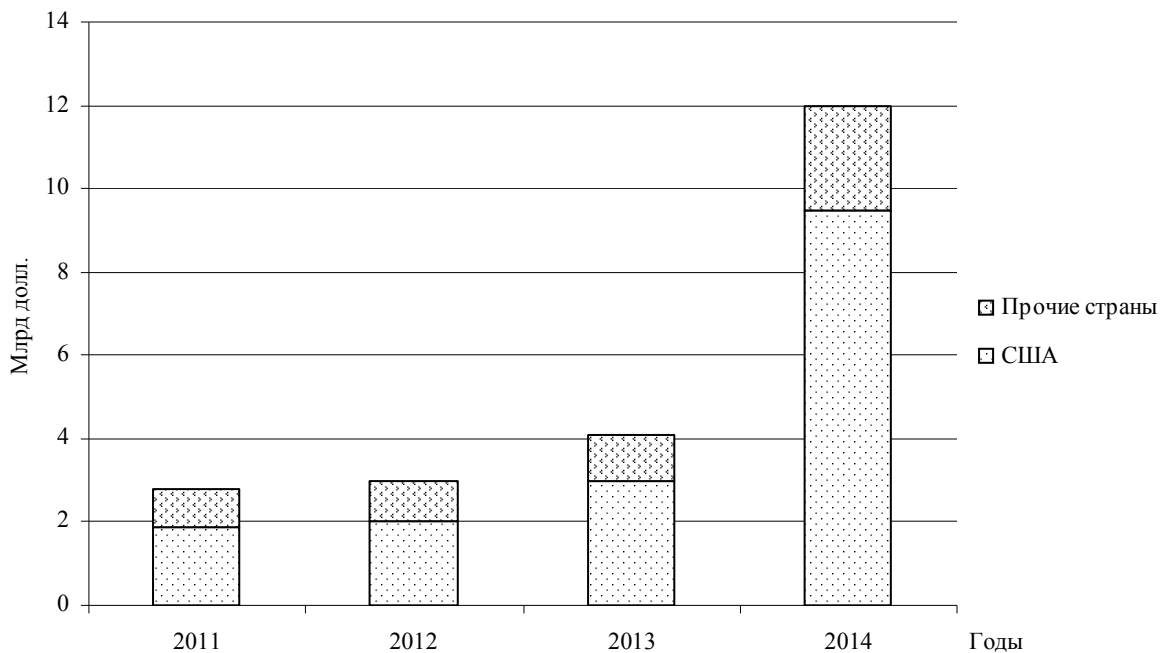


Рис. 4. Глобальные инвестиции в финтех

По мнению авторов, можно с уверенностью говорить о новой эпохе в финансовой индустрии. Безусловно, на данном этапе еще рано заявлять о серьезной конкуренции финансово-технологических проектов традиционным банковским институтам, существующим не одну сотню лет. Мобильные банки крайне зависимы от общего уровня развития информационной инфраструктуры, телекоммуникаций, они требовательны к мобильным устройствам, как и любая инновация, встречают психологическую преграду потребителя в виде недоверия к новым технологиям. Однако тренд определенно имеет место быть. Тренд наднациональный, который уже притягивает крайне серьезное финансирование. Совершенно определенно банкам придется реагировать на вызов развитой информационной экономики, чтобы не потерять рынок.

¹ URL: http://bits.blogs.nytimes.com/2013/08/13/our-daily-cup-of-facebook/?_r=0.

² URL: <http://www.businessinsider.com/future-of-mobile-slides-2012-12?op=1>.

³ Consumers on the Future of Payments: Millennials to Lead Adoption and Security is King // PRNewswire. 2012. March 22.

⁴ Smartphones: The Ultimate Shopping Companion // Nielsen Wire. 2012. February 22.

⁵ *Matthew B. Gross, Jeanne M. Hogarth, Maximilian D. Schmeiser* Consumers and Mobile Financial Services //

Board of Governors of the Federal Reserve System. 2012. March.

⁶ Tode, Chantal. URL: <http://www.mobilemarketer.com/cms/news/database-crm/15653.html>.

⁷ URL: https://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_ENPROD/PROD0000000000298950.pdf;jsessionid=19FC1BA67F064A9F5A068CB887E5D71E.srv-loc-dbr-com.

⁸ The Revolution Within: Opportunities and challenges across the global payments landscape | Accuity. ©2010 Accuity, Inc.

⁹ URL: http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/the_russian_market_of_mobile_payments_2013.

¹⁰ URL: <http://www.Knab.nl>.

¹¹ URL: <http://www.guardian.co.uk/money/2012/feb/16/barclays-pingit-money-sending-smartphone>.

¹² URL: <http://www.finextra.com/News/FullStory.aspx?newsitemid=25403&topic=internet>.

¹³ URL: <http://rbcdaily.ru/world/562949989325774>.

¹⁴ URL: <http://hbr.org/web/2009/hbr-list/forget-citibank-borrow-from-bob>.

¹⁵ URL: <http://www.reuters.com/article/2012/04/12/mack-lendingclub-idUSL2E8FAD9420120412>.

¹⁶ URL: <http://gigaom.com/2012/03/20/what-is-the-next-industry-apple-can-disrupt-banking>.

¹⁷ URL: <http://kommersant.ru/doc/2325479>.

¹⁸ URL: <http://www.economist.com/news/leaders/21650546-wave-startups-changing-financefor-better-fintech-revolution>.

Поступила в редакцию 02.03.2015 г.