

«РЫНОК ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ БУДЕТ КОНСОЛИДИРОВАТЬСЯ»

О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РЫНКА ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ КОРРЕСПОНДЕНТУ «ДЕНЕГ» ЕКАТЕРИНЕ АЛИКИНОЙ РАССКАЗАЛ УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ CONTACT АЛЕКСЕЙ АБРАМЕЙЦЕВ.

Как на рынок денежных переводов влияет текущая ситуация в экономике?

— Прежде всего отмечу, что рынок денежных переводов реагирует на события с лагом в 3–6 месяцев. Его история в России началась в 1996 году с приходом в страну компании Western Union. Система Contact вышла на рынок в 1999 году и была первым отечественным участником рынка. Все кризисные или околоскризисные события, которые с тех пор происходили на финансовом рынке, а их было немало (последний крупнейший — в 2008 году), всегда отражались на платежных системах с некоторым опозданием. Сейчас ситуация аналогичная. Экономика, бизнес и сами люди пытаются адаптироваться к происходящим событиям.

На днях ЦБ опубликовал официальную статистику за три квартала этого года по трансграничным операциям, в которые входят и денежные переводы по системам, где зафиксирован спад от 2% до 6% по направлениям ближнего и дальнего зарубежья соответственно. Данные цифры отражают события весны и начала лета, но там пока не учтены последующие события в сфере экономики. Эффект от ситуации конца года мы увидим в первом квартале 2015 года.

Насколько вообще изменения валютных курсов отражаются на рынке платежных систем?

— Национальный рынок оценивается в долларах, и Всемирный банк глобальный рынок тоже считает в долларах. На системах, работающих в России, это отразится довольно сильно, потому что рынок не растет, в долларовом выражении он будет уменьшаться. Но очень сложно предсказать, насколько сильно изменится ситуация. Если брать за аналог 2008 год, то можно ожидать, что рынок может просесть, по пессимистичным оценкам, до



ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

30% в 2015 году от показателей 2014-го. Этот сценарий мы рассматриваем как один из вариантов нашего развития с большой степенью вероятности.

Система Contact входит в тройку крупнейших участников рынка. Конечно, мы видим, оцениваем и учитываем те изменения, которые происходят, и пытаемся предложить клиентам новые

интересные сервисы. Например, переводы с использованием банковских карт, которые могут быть более выгодными, чем переводы наличными. У клиентов появляется возможность сэкономить или воспользоваться более выгодным курсом по обмену валюты.

Рынок платежных систем — транснациональный. Как непростые отношения

России с Западом, сложившиеся в последнее время, отражаются на вашей работе?

— С точки зрения денежных переводов никаких изменений нет, все функционирует так же, как и прежде, партнерские отношения развиваются согласно планам. Мы достаточно давно и тесно работаем с крупными международными игроками на этом рынке, такими как Ria Financial Services (третья по величине ремиттинговая компания в мире после Western Union и MoneyGram), XpressMoney, Small World и многие другие. С ними сложились хорошие партнерские отношения. В каждой из 160 стран присутствия Contact мы сотрудничаем еще и с локальными операторами. Сейчас не наблюдается какого-то замедления в развитии наших партнерских отношений. Наоборот, по некоторым направлениям даже видно оживление сотрудничества. Мир все-таки меняется, все больше людей путешествуют, ищут новые страны, в которых они могут применить свои знания и силы. Это фундаментальные процессы глобальной миграции, за которыми следуют изменения в структуре денежных потоков. Мы видим развитие новых коридоров, которых раньше не было, например Китай—Африка, Европа—Бразилия или Европа—Китай.

Что касается стран нашего экономического содружества, то Белоруссия всегда была и остается одним из лидеров по динамике роста денежных переводов. Казахстан также демонстрирует увеличение потоков переводов. Это страна, в которую жители среднеазиатских республик тоже приезжают на работу, поэтому, как и Россия, Казахстан стал отправляющим коридором. А всего пять лет назад страна в основном получала переводы. Это говорит о том, что государство довольно динамично развивается и сегодня является центром притяжения рабочей силы из соседних республик.

Связан ли ваш выход на западные рынки с тем, что в России ситуация на внутреннем рынке ухудшается?

— Мы начали развивать международное направление в 2004 году независимо от ситуации на внутреннем рынке. На каждом рынке существуют своя сложившаяся инфраструктура и свои особенности, в платежном бизнесе просто так войти туда сложно. Кроме того, кризис на базовом рынке (для многих платежных систем это постсоветское пространство) не самое лучшее время, чтобы развивать бизнес на рынке дальнего зарубежья. Эффект от этого будет отложенным, а затраты придется нести сейчас. Например, чтобы войти на японский рынок, в течение двух лет контрагент должен «отстояться», должен с вами общаться. Неважно, сколько до этого вы существовали. Они подходят к процессу по-восточному плавно. Европейский подход более регулятивный: мы должны соответствовать всем мыслимым и немыслимым правилам европейских регуляторов. Американский подход чуть более простой, но и там есть свои особенности. Пока вы обустроитесь в каждой из юрисдикций, пройдут многие и многие годы. Contact на рынках дальнего зарубежья работает уже более восьми лет и сейчас занимает прочные позиции в своем сегменте. Такие транснациональные корпорации, как Western Union и MoneyGram, контролируют лишь около 30% рынка денежных переводов. Большую долю везде занимают локальные игроки, с которыми мы вступаем в партнерство и предоставляем наши сервисы по более конкурентоспособным ценам и, как мы считаем, лучшего качества.

Какое влияние на ваш бизнес оказала история с созданием национальной платежной системы (НПС)?

— Мы поддерживаем желание регулятора более активно влиять на процессы в бизнесе с точки зрения защиты потребителя, участников рынка и выстраивания четких правил. Национальная платежная система — это хорошая и полезная инициатива, хотелось бы, чтобы она развивалась последовательно и поступательно, а не

была ответом на уже случившиеся события. Уверен, что, несмотря на все сложности, в России удастся построить национальный платежный клиринг. Это внесет изменения в структуру рынка денежных переводов, и еще больше людей будет пользоваться такими сервисами, как перевод с карты на карту, наличные на карту, с карты на наличные.

С другой стороны, очень бы хотелось, чтобы благодаря появлению НПС платежным системам не надо было осуществлять депонирование средств, что при небольшой марже сильно отражается на нас и нашем бизнесе. Хотелось бы, чтобы национальная платежная система была нацелена на координацию действий регуляторов РФ и соседних стран. Контроль всегда должен оставаться, и он должен быть жестким, но экономическая ситуация

■ ■ ■ «Большую долю везде занимают локальные игроки, с которыми мы вступаем в партнерство и предоставляем наши сервисы по более конкурентоспособным ценам»

сейчас такова, что надо оказать поддержку бизнесу снятием тормозящих его развитие мер. Мы надеемся, что в дальнейшем регулятор в своих подразделениях, которые отвечают за платежный и карточный бизнес, будет постепенно двигаться именно в этом направлении. Когда будут реализованы все инфраструктурные проекты, они будут менять рынок в лучшую сторону.

Как рынок реагирует на то, что ЦБ в этом году отозвал лицензии у нескольких платежных систем?

— Рынок денежных переводов РФ характеризуется очень высокой конкурентностью. У нас работают 17 платежных систем, специализирующихся на денежных переводах. Три из них международные, остальные локальные. Плюс «Почта России», плюс Сбербанк. Поэтому комиссии на нашем рынке в четыре раза ниже, чем в среднем в мире.

У нас это 2%, тогда как в Европе и Америке — около 8%. Все это приводит к тому, что некоторым из наших коллег начинает не хватать доходов для поддержания инфраструктуры и выполнения регуляторных требований. Сейчас складывается такая ситуация, при которой рынок, скорее всего, будет консолидироваться. Я думаю, что в ближайшие год-два останется порядка пять-шесть игроков. Сокращать издержки гораздо удобнее, когда компании объединяются, сохраняя за собой долю рынка. Другие крупные инфраструктурные игроки, такие как Сбербанк и «Почта России», международные системы, никуда не денутся, но все равно рынок немного сожмется.

Это касается классического рынка денежных переводов. Но есть ведь и новые смежные направления развития — переводы

через так называемые электронные кошельки, счета сотовых телефонов и онлайн-банкинг. Это будут новые надстройки над имеющимся бизнесом. Мы и сами активно развиваем подобные сервисы.

На чем базируются ваши отношения с партнерами?

— Наши партнеры в России и мире понимают, что ситуация довольно сложная, и стараются идти нам навстречу. Большое преимущество Contact в том, что оно не является моносистемой, которая работает только на постсоветском пространстве. Наши сервисы широко представлены и в дальнем зарубежье. Данные коридоры помогают нам в трудную минуту тем, что они развиваются независимо от ситуации на внутреннем рынке. Ведь Европа и США являются основными отправляющими каналами переводов в страны Азии — Индию, Китай, Филиппины. В свою

очередь, азиатские страны поддерживают Африку. Присутствуя в этих коридорах, мы переносим наш локальный кризис лучше, чем другие партнеры и конкуренты, находящиеся в России.

Что вы ждете от 2015 года?

— Очевидно, что будущий год будет одним из самых сложных периодов для развития бизнеса. У нас есть более чем 15-летний опыт работы, и мы пережили не один кризис — мы твердо знаем, что делать. Вместе с тем любой кризис — это дополнительные возможности и новые точки роста. Система Contact продолжит выводить на российский рынок новые платежные сервисы, связанные с уходом от классического бизнеса cash-to-cash и использованием онлайн- и мобильных технологий, карточных продуктов. Среди прочего мы сможем предложить нашим партнерам платежный скоринг для потребительского кредитования и ряд других проектов, которые сейчас разрабатываем.

Я думаю, что точки роста можно будет найти в кооперации с нашими партнерами. Идет активный поиск альтернативных способов получения дополнительного дохода путем реализации совместных проектов с партнерами со смежных рынков — банками, ритейлерами, сотовыми операторами. Это будут либо совершенно новые продукты, либо уже существующие, которые меняются в сторону большего удобства для клиента. Contact старается сделать так, чтобы клиенту для совершения денежного перевода или платежа не нужно было никуда идти: мы доставим деньги прямо на его карту, на банковский счет и положим на его аккаунт в любом онлайн-сервисе. Думаю, будущее как раз за этим. Таким образом, следующий год будет годом сервисов, нацеленных на максимальную удобство, когда услуги доступны не только в офисах обслуживания в часы работы, но и вне их. В стране уже существует платежная инфраструктура, которая может работать в режиме 24/7, и система Contact является одним из ее основных элементов ■

РОССИЙСКАЯ ПЛАТЕЖНАЯ ЭКСПАНСИЯ

64

КОММЕРСАНТЪ ДЕНЬГИ

СОГЛАСНО ПРОГНОЗАМ ВСЕМИРНОГО БАНКА, ОБЪЕМ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ В РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ В ЭТОМ ГОДУ СОСТАВИТ \$435 МЛРД. РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ НА ЭТОМ РЫНКЕ ИГРАЮТ ЗАМЕТНУЮ РОЛЬ — ТОЛЬКО НА ДОЛЮ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ CONTACT ПРИХОДИТСЯ 40% ТРАНСГРАНИЧНЫХ ПЕРЕВОДОВ ПО ЦЕЛОМУ РЯДУ СТРАН.

МАРИЯ ИВАНОВА

Российские платежные системы не первый год строят планы экспансии за рубежом, и их интерес очевиден: на долю развивающихся стран приходится значительная часть мирового рынка трансграничных переводов (\$435 млрд). При этом комиссионный доход на рынке денежных переводов снижается. Сегодня это глобальный тренд: по данным Всемирного банка, в третьем квартале 2014 года в мире средний уровень комиссии упал до 7,9% от суммы перевода по сравнению с 8,9% годом ранее.

Центробанк еще в прошлом году отмечал, что в России комиссии достигли минимального уровня среди стран G20: 1,7% от суммы перевода. Девальвация рубля резко повысила интерес западных банков к российскому рынку. Денежные переводы в России с выплатой в рублях стали интересны в том числе из-за заработка на конверсии валют. А в свете снижающихся комиссионных доходов и для банков — партнеров платежных систем возможность зарабатывать на конвертации рубля становится принципиально важной.

Тем не менее прогнозы динамики российского рынка можно назвать умеренно пессимистичными. По оценкам аналитиков Всемирного банка, ослабление экономического роста в России, девальвация рубля и санкции со стороны Запада спровоцируют замедление роста денежных переводов в Европе и Центральной Азии (ЕЦА) — 2,2% в 2014 году против 7,5% в 2013 году.

Высокая конкуренция на рынке денежных переводов заставляет компании эволюционировать как технологически, так и с точки зрения расширения линейки услуг. «Если говорить о странах с огромными территориями, где тяжело создать банковскую

структуру, там мы уже предлагаем доставку на дом, то есть той же по-чтой, которая предлагает клиентам наравне с доставкой посылок финансовые услуги. Например, клиенту могут на дом принести деньги или чек, который может быть обналичен в любом отделении почты или банка», — рассказывает вице-президент Contact по развитию каналов продаж в странах дальнего зарубежья Елена Гафарова.

Если в России и странах СНГ все остановилось на переводах между физическими лицами без открытия счетов, то международный тренд предполагает больше

бизнес. Причем стремятся занять пустующие места на отдельных локальных сегментах: к примеру, когда Contact вышел на рынок Филиппин, сначала система осуществляла выплаты наличных и переводы на счета, а затем предложила новую услугу — оплату социальной страховки, которую филиппинцы должны производить ежемесячно.

В результате этой экспансии Contact удалось наладить связи с партнерами из Европы и США. «Английским компаниям стала интересна наша сеть в Пакистане и на Филиппинах, европейским —

■ ■ ■ **Девальвация рубля резко повысила интерес западных банков к российскому рынку. Денежные переводы в Россию с выплатой в рублях стали привлекательны в связи с заработком на конверсии валют**

прозрачности. Все заметнее рост переводов на банковские счета. И это справедливо не только для зарегулированных США и Европы, но и для Китая.

В конце концов, глобализация бизнеса приводит к тому, что российские компании начинают играть все большую роль на международном рынке денежных переводов. Неудивительно, что они стремятся занять свою нишу на наиболее перспективных направлениях с точки зрения бизнеса. Сейчас самый заметный рост рынка денежных переводов Всемирный банк прогнозирует именно в Азии — плюс 7% в этом году, с объемом рынка в \$122 млрд.

Индия, Китай и Филиппины — крупнейшие получатели на этом рынке. Поэтому российские системы наращивают здесь свой

бизнес. Причем стремятся занять пустующие места на отдельных локальных сегментах: к примеру, когда Contact вышел на рынок Филиппин, сначала система осуществляла выплаты наличных и переводы на счета, а затем предложила новую услугу — оплату социальной страховки, которую филиппинцы должны производить ежемесячно. В результате этой экспансии Contact удалось наладить связи с партнерами из Европы и США. «Английским компаниям стала интересна наша сеть в Пакистане и на Филиппинах, европейским —

переводы на карты China Union Pay — национальной платежной системы Китая».

Особенностью работы платежных систем в Азии является то, что выплату денежных переводов в основном осуществляют банки. При этом с Contact партнеры предпочитают работать не через SWIFT (система межбанковских коммуникаций), а через платформу самой системы — Contact NG. Сложной задачей для ответственных игроков стали такие направления Южной Азии, как Бангладеш, Пакистан, Филиппины и т. д. Так сложилось, что исторически российские системы представляли партнерам возможность выплат в трех валютах денежного перевода: в долларах, в евро и в рублях. «Такие валюты, как филиппинский песо или бангладешская така, являются в России экзотикой. Они не котируются ЦБ, не торгуются на рынке», — отмечает Елена Гафарова.

При этом расчеты с партнерами из этих стран платежная система должна осуществлять именно в местных валютах. «В ряде стран это требование закреплено законодательно. Есть страны, где банки просто технически не могут вести бухгалтерский учет и формировать платежные документы в двух валютах одновременно — в расчетной и в местной. Более того, западным клиентам, особенно в США и Европе, где очень жесткий финансовый контроль, необходимо еще на этапе формирования перевода знать курс и точную сумму выплаты, то есть эту информацию мы должны передавать как вышестоящей, так и отправляющей стороне. Притом что курс той же индийской рупии меняется по несколько раз на день, и есть еще такой челлендж, как разница во времени», — рассказывает Елена Гафарова. Среди последних направлений, где Contact с партнерами запустил услугу денежных переводов с выплатой в национальных валютах, — Нигерия (по оценкам Всемирного банка, на данный момент это пятый по величине получатель денежных переводов в мире: \$21 млрд), а также Лаос и Камбоджа ■

