МИНИСТЕРСТВО НАУКИ и высшего ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Экономический факультет**

**Кафедра мировой экономики и менеджмента**

Допустить к защите

Заведующий кафедрой

д-р экон. наук, профессор

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_И.В. Шевченко

(подпись)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2022 г.

Руководитель ООП

д-р экон. наук, профессор

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_И.В. Шевченко

(подпись)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2022г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

**(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)**

**ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

Работу выполнил \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А.А.Дедюхин

(подпись, дата)

Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

Направленность (профиль) Международный бизнес

Научный руководитель

д-р экон. наук, проф.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Е.Ф.Линкевич

(подпись)

Нормоконтролер

преп. А.Б.Катрюхина

(подпись)

Краснодар

2022

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Введение…………………………………………………………………………………………………. | | | 3 |
| 1 | Теоретические основы международной деятельности банков…………. | | 8 |
|  | 1.1 | Методологические подходы к осуществлению коммерческими банками международной деятельности …………………………………… | 8 |
|  | 1.2 | Концепции оценки последствий деятельности иностранных банков для национальных экономик……….…………..……………..……. | 15 |
|  | 1.3 | Инструментарий коммерческих банков в кризисном управлении | 21 |
| 2 | Анализ тенденций международной деятельности коммерческих банков ……………………………………………………………………………………………… | | 32 |
|  | 2.1 | Оценка трансформации международной банковской деятельности в условиях Covid-19….…….….……………………….….…… | 32 |
|  | 2.2 | Анализ опыта регулирования международной деятельности коммерческих банков ….…….…….…….…….…….….…….….…………..….…. | 56 |
| 3 | Пути повышения эффективности международной деятельности коммерческих банков ………………………….…….………………………………..……... | | 70 |
|  | 3.1 | Проект создания системы трансграничных переводов……………... | 70 |
|  | 3.2 | Совершенствование системы трансграничных платежей на основе API и технологий защиты с открытым исходным кодом | 88 |
| Заключение …………………………………………………………………………………………….. | | | 96 |
| Список использованных источников………………………………………...…………….. | | | 99 |
| Приложение А Показатели международной деятельности банков-резидентов США………………………………………...…… | | | 105 |
| Приложение Б Показатели международной деятельности банков-резидентов Германии……………………………………...…. | | | 106 |
| Приложение В Показатели международной деятельности банков-резидентов России…………………………………………… | | | 107 |

ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** Актуальность исследования определяется наличием проблем и перспектив совершенствования международной деятельности банков в условиях интеграции и глобальной нестабильности. На современном этапе исторического развития человеческой цивилизации, а также национальная экономика каждого государства неизбежно интегрируется в международную систему мирохозяйственных связей, т.е. выходит за национальные рамки и поэтому неизбежно испытывает влияние международного фактора. Интернационализация экономических связей объективно обусловливает зарождение, формирование и развитие интеграционных процессов во всех областях деятельности.

**Степень научной разработанности проблемы.** Теоретические и практические аспекты функционирования коммерческих банков за рубежом с разной степенью полноты раскрыты в трудах Е. Черутти, М. Периа, М. Хурова, Дж. Бекарта, Х. Бустанифара., А. Петру.

Особенности современных систем транснациональных переводов исследованы в работах В. Ву, В. Вонга, Р. Исивары, Л. Нельсон.

**Целью диссертационного** выявлении наиболее перспективных направлений совершенствования международной деятельности коммерческих банков.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

– исследовать концепции и подходы к интернационализации деятельности коммерческих банков;

– проанализировать влияние экономической нестабильной на международную банковскую деятельность;

– оценить результаты мероприятий по противодействию кризису в банковском секторе;

– определить перспективы цифрового развития деятельности коммерческих банков на внешних рынках;

– разработать комплекс мер по цифровой трансформации международной деятельности коммерческих банков.

**Объект** – деятельность коммерческих банков в международных масштабах.

**Предмет** – экономические отношения коммерческих банков, осуществляющих деятельность в международных масштабах в условиях интеграции и глобальной нестабильности.

**Гипотеза** состоит в обосновании целесообразности совершенствования методов ведения международной деятельности коммерческими банками посредством внедрения ведущих доступных информационных технологий, а также путём создания новой бизнес-экосистемы, способной обезопасить и удешевить транснациональные операции.

**Научная новизна магистерской диссертации** состоит в разработке предложений по внедрению дополнительных информационных технологий и созданию бизнес-экосистем для стимулирования деятельности коммерческих банков за рубежом:

1. Систематизированы выявленные основные факторы, влияющие на деятельность международных банков: долгосрочное воздействие ограничительных мер на поведение клиентов и производственные процессы (включая удаленные покупки и телеработу, что привело к увеличение трафика и числа киберугроз); дополнительные эффекты от мер анти-Covid19, изменивших привычки населения (сокращение использования наличных денег и дальнейший переход на инновационные методы оплаты); последствия экономического спада, от которого страдает значительная часть банковских заемщиков (включая риск резкого роста невозвратных кредитов, увеличение использования государственных гарантий и нарушения в цепочках поставок промышленных товаров, провоцирующие рост инфляции). Преодоление негативного влияния данных факторов предопределено стремлением коммерческих банков к оптимизации инструментов и технологий для взаимодействия за рубежом с другими банками, клиентами, поставщиками информационных технологий.
2. Разработан прототип структуры бизнес-экосистемы, включающей базовую платежную систему, инфраструктуру информационно-коммуникационных технологий, управление, деловые отношения, а также участников в операциях. Представленная бизнес-экосистема призвана стать альтернативой существующих платежных систем, таких как как SWIFT и ее аналоги, так как позволит упростить управление межбанковскими операциями за рубежом, а также международной кооперацией.
3. Предложены рекомендации по совершенствованию платежных систем при помощи использования технологий защиты с открытым исходным кодом, а также систем на основе интерфейсов прикладного программирования. Данные предложения позволят коммерческим банкам эффективно взаимодействовать со сторонними поставщиками цифровых решений, что сделает транзакции проще, быстрее и безопаснее.

Теоретическую и методологическую базу для данной работы со-стравляют труды мировых ученых, которые освещают современные эко-омические аспекты функционирования транснациональных коммерческих банков, а также материалы современных экономистов в тематических изданиях «Journal of Banking & Finance», «Journal of International Management», «Journal of International Money and Finance».

Выводы, сформулированные по результатам проведенного исследования в области международных операций коммерческих банков, могут быть применены для последующих теоретических разработок в данной сфере.

**Практическая значимость ВКР** заключается в разработке дополнительных технологических мер, обеспечивающих повышение эффективности международных операций, совершаемых коммерческими банками на внешних рынках, в условиях финансовой нестабильности и растущей глобализации.

**Информативную базу** исследования составили статистика Европейского Центрального Банка, Евростат, периодические экономические журналы Европы, данные Федеральной Резервной Системы США.

В процессе работы автор широко применял методы системного анализа, метод сравнений и аналогий, метод обобщений, методы диалектического и статистического анализа, что позволило обеспечить достоверность исследования и обоснованность теоретических выводов и предложений.

**Апробация работы.** Результаты диссертационного исследования докладывались на научно-практических конференциях:

1. «Современные условия интеграционных процессов в науке и образовании», 20.11.2021 в г. Екатеринбург.

2. «Теоретические и практические основы научного прогресса в современном обществе», 25.11.2021 в г. Ижевск.

**Структура диссертационной работы** соответствует поставленным целям и задачам исследования, включает введение, три главы, заключение, список использованных источников, приложения.

Введение отражает актуальность и новизну темы диссертации, оценку современного состояния, цели, задачи, объект и предмет исследования, теоретическую и практическую значимость, возможность использования полученных результатов работы.

Первая глава содержит теоретические и методологические основы международной деятельности коммерческих банков, методологические подходы к её осуществлению.

Во второй главе был проведен анализ влияния кризиса на деятельность коммерческих банков на внешних рынках, рассмотрены основные формы антикризисной политики.

В третьей главе выявлены и предложены рекомендации по совершенствованию цифрового взаимодействия с клиентом, описан проект создания глобальной системы трансграничных платежей. Также предложены варианты внедрения API технологий с помощью технологий с открытым исходным кодом.

В заключении представлены обобщенные выводы по результатам работы, в том числе оценка полноты решения поставленных задач, обеспечивающая возможности внедрения в практику.

Магистерская диссертация изложена на 107 с., содержит 5 рисунков и 2 таблицы в основной части.

1 Теоретические основы международной деятельности банков

1.1 Методологические подходы к осуществлению коммерческими банками международной деятельности

Многонациональные банки (МНБ) описываются как банки, работающие более чем в одной стране. Историческое развитие их деятельности началось в Европе с преобладания зарубежных операций британских банков до начала Первой мировой войны, далее последовала офшорная экспансия американских коммерческих банков в 1960-е годы. Затем феномен иностранной экспансии МНБ продолжил расти в связи с большой волной либерализации в последующие десятилетия. Кроме того, развитие финансовых рынков, технический прогресс и растущий спрос на банковские услуги в последние годы стимулировали дальнейшую экспансию за границу, предлагая широкие возможности не только для МНБ, но и для принимающих стран.

В результате проникновения иностранных банков на зарубежные рынки возникло определённое непонимание этого явления, что привело к появлению обширной академической литературы. Многие ученые изучили решения МНБ об иностранном присутствии с различными исследовательскими целями и последствиями. Уровень специализации каждого источника с различными методологиями различается в рамках выводов по отдельным частям данного явления. Таким образом, нельзя точно сказать, что обретено полное понимание исследуемой проблемы.

Что касается процесса принятия решений этими банками, то, к примеру, в нескольких исследованиях подчеркиваются конкретные факторы принимающих стран, а также МНБ, имеющих мотивацию к расширению на основе приоритетов этих заинтересованных сторон.

С другой стороны, многие ученые анализируют стратегии входа МНБ на внешние рынки на основе определенных условий, в то время как некоторые объясняют конкретный режим входа в отношении региональных приложений.

Согласно проведённым исследованиям, причины зарубежной экспансии МНБ в основном связаны с месторасположением и особенностями владения. Факторы, специфичные для местоположения, ставят под угрозу уровень интеграции стран, рыночные возможности. В то время как факторы, специфичные для собственности, включают размер, эффективность и уровень производительности, а также правовую базу страны происхождения. Основываясь на этих условиях МНБ определяют приоритеты на удаленном рынке и выбирают подходящий режим входа для получения максимальной выгоды.

Решение о режиме входа как исследуемое явление имеет несколько стратегий. Существует три основных режима входа на зарубежный рынок: международное кредитование, инвестирование с нуля и приобретение. Поскольку у каждого режима входа есть свои преимущества и проблемы, выбор правильной стратегии входа имеет решающее значение для получения максимальной выгоды за границей. Для примера, стратегия международного кредитования предлагает безопасность активов на менее развитых банковских рынках с легкостью выхода, в то время как инвестиции с нуля дают большую долю рынка на развитых рынках благодаря юридическому присутствию в принимающей стране. С другой стороны, участие в приобретении помогает использовать рыночные знания о качестве заемщика на менее развитых банковских рынках с информационными барьерами.

В отличие от иностранных банков, местные банки используют особенный опыт работы с местной клиентской базой, получая преимущество перед иностранными банками, только входящими на местный рынок. Иностранные банки из развивающихся стран с большей вероятностью последуют за своими клиентами за границу и выйдут на рынки, где существуют прочные торговые отношения с родной страной. Поскольку эти банки страдают от недостатка возможностей по сравнению с МНБ из развитых стран, они сосредотачиваются на прибыли от домашних клиентов и предпочитают стратегии трансграничного кредитования. Таким образом, у них будет возможность учиться у конкурентов за рубежом, получая при этом безрисковую прибыль от своего существующего клиента через трансграничное кредитование. На ранних стадиях интернализации ориентация на определенный сегмент рынка является обычной практикой даже для МНБ из развитых стран.

Иностранные банки имеют тенденцию выходить на рынок стран с аналогичной институциональной структурой и юридическим происхождением со своими внутренними рынками, чтобы наилучшим образом использовать свои конкурентные преимущества и снизить операционные расходы. В результате лучший способ воспользоваться преимуществами принимающей страны — это ее близость, поскольку она способствует интеграции во всех отношениях, включая географическую, культурную и правовую структуру, благодаря информационным преимуществам.

Коммерческие банки инвестируют в страны, которые имеют меньше нормативных ограничений для банковского сектора, чтобы снизить затраты на вход. Следовательно, улучшения в правилах принимающей страны в отношении банковского сектора вызывают более широкое присутствие иностранных банков, особенно за счет приобретений, поскольку они обеспечивают более активное участие на рынке.

Многие исследователи обнаружили значительную корреляцию между размером и иностранным присутствием банков, поскольку размер обеспечивает конкурентные преимущества в многих областях. Во-первых, больший размер создает растущую экономию на масштабе и снижает затраты на мониторинг ссуд, что облегчает доступ иностранцев. Во-вторых, у более крупных банков больше клиентов из разных стран, которым требуются услуги на удаленных рынках; поэтому они предпочитают следовать за своими клиентами, чтобы поддерживать отношения с ними в любом месте. В-третьих, ведение операций на другом рынке обеспечивает диверсификацию рисков для более крупных банков. Некоторые финансовые услуги, такие как управление портфелем, также поддерживают выход более крупных банков на разные рынки, поскольку они могут предоставлять более качественные услуги. Более того, информационные и репутационные преимущества выше для тех банков, которые способствуют получению межбанковских кредитов, а также занимают рыночную долю на зарубежных рынках.

Финансовая сила банка также играет важную роль в проникновении иностранного капитала, поскольку помогает поддерживать рентабельность на удаленном рынке и в конечном итоге получить информационное преимущество за счет взаимодействия с местными игроками. Кроме того, банки с сильными финансовыми возможностями могут предпочесть использовать различные формы входа на один и тот же рынок, чтобы извлечь максимальную выгоду из отличительных особенностей страны. Например, известные мировые банки (например, Citibank, BNP Paribas, Deutsche Bank) предпочитают использовать сложные стратегии на удаленных рынках. Показано, что они предпочитают брать доли в китайских банках в менее развитых городах, чтобы использовать информационные преимущества, в то же время открывая дочерние компании и филиалы в более развитых городах, чтобы получить большую долю рынка с меньшими затратами.

Регламенты страны базирования имеют большее влияние на решения о вступлении МНБ, поскольку они могут увеличить стоимость инвестиций и снизить эффективность. Ограничения на вывоз прямых иностранных инвестиций, например, могут вызвать снижение уровня иностранного присутствия банков, а также нефинансовых фирм.

С точки зрения эффективности и результативности финансовая устойчивость МНБ ускоряет зарубежную экспансию за счет сохранения экономической эффективности на принимающем рынке. Иллюстрацией этой практики является то, что МНБ из развитых стран с большей вероятностью будут выходить на развивающиеся рынки, чтобы использовать возможности неэффективного банковского рынка за счет сравнительных преимуществ. Следовательно, эти банки могут устранить иностранную ответственность за счет эффективности своих операций.

Трансграничное кредитование означает, что банки предоставляют финансирование на внешние рынки без физического присутствия в принимающей стране. Поскольку у многих банков есть многонациональные клиенты, они предпочитают оказывать финансовую поддержку этим клиентам, а их зарубежные филиалы посредством трансграничного кредитования являются начальным этапом прогресса интернационализации. Низкая способность МНБ к оценке является основной движущей силой трансграничного кредитования, в то время как повышение эффективности приводит к модели инвестиций с нуля и приобретения в конце.

Этот тип иностранного присутствия предпочтительнее на менее развитых рынках и в небольших принимающих странах, поскольку он обеспечивает относительно более безопасные кредитные отношения по сравнению с другими способами входа. Хотя трансграничное кредитование менее рискованно для иностранных банков с точки зрения безопасности активов, оно создает риск финансовой нестабильности в принимающей стране, поскольку эти типы инвестиций могут легко быть потеряны во время финансовых кризисов.

Инвестиции с нуля означают создание нового представительства для предложения банковских услуг в принимающей стране. Поскольку юридическое существование начинается как отдельная организация на принимающем рынке, новые банки предлагают более широкие возможности для участия на рынке. Однако правила принимающей страны имеют большее влияние на процесс принятия решений, поскольку не должно быть никаких ограничений для входа в сферу инвестиций с нуля. Иностранные банки с большей вероятностью выберут вход с нуля на более развитые банковские рынки по двум причинам: доверие к ненадёжной информации снизилось благодаря более высокой прозрачности данных о рынке; также эти страны предлагают больший размер рынка, который предполагает более высокую прибыль.

Приобретение — это покупка большого количества акций у местного банка для работы на новом рынке. В качестве стратегии выхода на рынок приобретение обеспечивает быструю долю рынка по сравнению с другими формами, благодаря более быстрому доступу к местным депозитам, существующей клиентской базе и мягкой информации о рынке через местный банк. Согласно Hryckiewicz and Kowalewski (2010), обесценивание валюты принимающей страны способствует приобретению, поскольку иностранные банки могут приобретать активы по более низкой цене в результате ухудшения экономического положения на принимающем рынке. Их эмпирические результаты показывают, что большинство МНБ выходят на развивающиеся рынки во время экономического кризиса, чтобы использовать преимущество более низких цен для приобретения. Однако эффективность входа на рынок зависит от нормативных требований и различий в стране происхождения и страны пребывания. Совместное предприятие, основанное на временном партнерстве, может быть предвестником приобретения в случае высоких нормативных барьеров и различий между домом и хозяином, поскольку партнер помогает повысить уровень знакомства на удаленном рынке.

Согласно Petrou (2009), приобретение может быть предпочтительным способом входа, если потребность в местных ресурсах высока. Главный местный ресурс на удаленном рынке - это информация, которую иностранные банки не могут использовать в короткие сроки. Следовательно, иностранные банки с большей вероятностью приобретут внутренний банк в небольших принимающих странах и на менее развитых банковских рынках, поскольку ценность «мягкой» информации выше в тех областях, где есть более непрозрачные заемщики. Поскольку конкуренция на этих рынках в значительной степени зависит от знания рынка, иностранные банки могут получить более высокую прибыль, приобретя местный банк, который имеет сравнительное преимущество в виде мягкой информации о существующей клиентской базе. Таким образом, участие в приобретении обеспечивает большее конкурентное преимущество по двум причинам: участники могут привлекать новых кандидатов с помощью своих передовых технологий проверки, и МНБ могут получать прибыль от существующей клиентской базы с помощью преимущества занимаемой должности в местном банке.

Итого для МНБ характерны три фактора, зависящие от местоположения: интеграция стран прохождения и пребывания, рыночные возможности в стране пребывания и правила страны пребывания. Более высокий уровень интеграции между странами базирования и принимающими странами привлекает МНБ к выходу на удаленные рынки из-за более низких затрат и рисков благодаря:

– незначительной информационной асимметрии;

– возможности использовать существующие отношения с клиентами, следуя за ним;

– влияния географической и культурной близости.

Что касается рыночных возможностей на принимающем рынке, основными драйверами выхода из-за рубежа являются:

– более высокий доход на душу населения;

– более высокие процентные спреды;

– более высокие темпы экономического роста;

– финансовый кризис, снижающий стоимость приобретения.

В дополнение к вышесказанному, развитые рынки привлекают МНБ за счет большего размера рынка, более низкой стоимости входа и продвинутого уровня банковского регулирования, в то время как развивающиеся рынки предлагают местные возможности, обусловленные более высоким спросом на банковские услуги, отсутствие конкуренции, более низкие затраты с точки зрения эффективности.

Специфические факторы владения, которые стимулируют зарубежную экспансию МНБ, могут быть перечислены в четырёх основных классификациях: размер, эффективность и производительность, а также нормы страны происхождения. Больший размер ведет к большей зарубежной экспансии МНБ из-за стратегии диверсификации рисков, конкурентного преимущества по некоторым продуктам и наличия международных клиентов, нуждающихся в услугах за границей. Кроме того, более крупные банки имеют тенденцию расширять свою деятельность за границу для снижения затрат благодаря преимуществам:

– эффект масштаба,

– информационные преимущества,

– репутация, которая способствует межбанковскому кредитованию.

МНБ из развитых стран имеют большее иностранное присутствие, чем их контрагенты в развивающихся странах, из-за относительно большего размера, что способствует повышению эффективности. Кроме того, более эффективные банки, как правило, все больше расширяются за границу, а процесс интернационализации со временем делает их более продуктивными благодаря диверсификации валютного риска и кредитования при накоплении опыта.

1.2 Концепции оценки последствий деятельности иностранных банков для национальных экономик

Независимо от выбора входа, иностранное присутствие оказывает большое влияние на уровень конкуренции на принимающем рынке. Одним из самых значительных результатов является повышение эффективности банковского сектора принимающей страны благодаря опыту МНБ и снижение затрат на финансирование для внутренних клиентов при снижении процентных ставок. В качестве примера на китайском рынке Сюй (2011) измерил эффективность отечественных банков, взяв чистую процентную маржу, непроцентные доходы и затраты в качестве индикаторов для анализа влияния присутствия иностранных банков на рынок. Он обнаружил, что глобальные банки помогают повысить эффективность внутреннего банковского рынка, а финансовая либерализация приводит к более продуктивному рынку с помощью регулируемой и контролируемой среды.

С другой стороны, Ли (2008) обнаружил, что существует U-образная связь между иностранным присутствием и внутренним приходом благодаря асимметричным взаимодействиям. Это означает, что иностранное присутствие может нанести ущерб отечественным банкам из-за обострения конкуренции на ранней стадии, но создает возможности за счет поощрения внутреннего входа на дальнейших этапах. Поскольку участники рынка страдают от ответственности за иностранное присутствие, местные банки могут начать новые операции, используя возможность передачи знаний о рынке МНБ посредством приобретений. Это исследование вносит свой вклад в аргументы в пользу конкуренции и мутуализма, исследуя, что отечественные банки могут научиться извлекать выгоду из возможностей, созданных конкурентами с течением времени. Кроме того, местные банки могут воспользоваться преимуществами распространения знаний, поскольку иностранные банки предлагают новые технологии, инновационные продукты, передовые структуры корпоративного управления, более совершенные маркетинговые стратегии и методы управления на принимающем рынке. Кроме того, многие исследования указывают на взаимосвязь между конкуренцией в банковской сфере и уровнем экономического роста, поскольку более низкие процентные ставки стимулируют инновации и промышленность за счет финансового финансирования.

Банки, входящие в одну стратегическую группу, следуют решениям друг друга в качестве ориентира и пытаются имитировать выигрышные стратегии. Конкуренция исходит от иностранного входа, поэтому это приносит свои преимущества, а также создает проблемы для отечественных банков. Из-за конкуренции отечественные банки со временем стали более рентабельными, и они принимают стратегические решения благодаря сравнительному анализу с МНБ на своем рынке.

Иностранное присутствие влияет на рыночные условия, изменяя модели кредитования, особенно в части кредитования малого и среднего предпринимательства (МСП) из-за информационных недостатков МНБ на принимающем рынке. Многие ученые обнаружили, что МНБ склонны отказываться от сливок или вишенки, чтобы брать лучших заемщиков, в основном более крупные предприятия, и оставляют относительно непрозрачных заемщиков местным банкам, чтобы уменьшить их недостаток информации.

Согласно эмпирическому исследованию банковского рынка Восточной Европы, проведенному Claeys и Hainz (2014), информационное преимущество новичков имеет решающее влияние на конкуренцию. Более высокое информационное преимущество ведет к стратегиям старта с нуля, которые приводят к снижению процентных ставок за счет усиления конкуренции. Затем повышение эффективности банковского рынка и уменьшение асимметричной информации благодаря передовым технологиям проверки распространило структуру кредитования на все типы клиентов, включая МСП. Однако более глубокий финансовый рынок с меньшей информационной асимметрией оказывает незначительное влияние на структуру кредитования МСП.

Выход на рынок иностранных банков имеет множество дальнейших последствий для финансовой стабильности принимающей страны, поскольку она открыта для экономических колебаний на внешних рынках и потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Помимо уровня проникновения из-за рубежа, выбор режима входа МНБ оказывает значительное влияние на финансовую стабильность принимающего рынка.

Хорошо известно, что иностранные банки приносят возможность экономических колебаний из своих стран. Передача неблагоприятных финансовых потрясений из страны базирования МНБ на принимающий рынок зависит от степени внутрибанковских внутренних отношений с капиталом. Поскольку новые банки больше полагаются на средства из международных ресурсов, включая материнские банки, они более вредны с точки зрения финансовой стабильности по сравнению с входом в рынок. Например, крах рынка ценных бумаг и недвижимости в Японии в 1990-х годах привел к сокращению кредитования дочерних компаний японских банков на рынке США. Таким образом, строительная отрасль в США пострадала, поскольку японские банки вели активную деятельность на некоторых рынках коммерческой недвижимости.

Помимо передачи неблагоприятных шоков, МНБ снижают эффективность денежно-кредитной политики, а также меняют кредитный рынок принимающей страны. Согласно эмпирическим исследованиям азиатских рынков, буферное воздействие иностранных банков на денежно-кредитную политику выше в период кризиса. Таким образом, корректирующие механизмы, призванные спасти принимающую страну от кредитного кризиса, могут не сработать. Воздействие иностранного банкинга на денежно-кредитную политику намного сильнее в случае новых предприятий, чьи материнские банки полагаются на недепозитное финансирование, и в случае большего числа глобальных банков

С другой стороны, некоторые сторонники утверждают, что иностранные банковские операции имеют стабилизирующий эффект во время или до финансового кризиса на принимающем рынке. Поскольку МНБ имеют доступ к ликвидности своих материнских банков, которые диверсифицируют риски за счет интернализации активов, приобретенные банки могут финансировать себя во время кризиса. Материнские банки выступают в качестве кредиторов последней инстанции, хотя и предпочитают не делать это до последнего момента. Следовательно, иностранные банки могут регулировать уровень своего кредитования и процентные ставки больше, чем местные банки.

В случае финансового кризиса стабилизирующие эффекты могут варьироваться в зависимости от типа присутствия МНБ на рынке. Трансграничные кредиторы с большей вероятностью отреагируют на финансовую нестабильность, просто ускользнув. Таким образом, политики часто применяют налоги или меры контроля за капиталом в отношении иностранных займов, чтобы предотвратить нестабильность трансграничного кредитования. Тем не менее, снижение суммы кредитов трансграничных кредиторов по-прежнему ниже, чем падение уровня кредитования отечественных банков во время финансового кризиса.

Многие исследователи утверждают, что транснациональные банки существуют потому, что банкам необходимо следить за своими корпоративными клиентами за границей, чтобы защитить свои собственные активы. Если банк собирается ссудить средства международной фирме, ему потребуется информация о зарубежных операциях, чтобы правильно оценить кредитоспособность клиента. Оптимальным методом сбора информации может быть открытие филиала или дочерней компании в другой стране. Банк эффективно усваивает скрытый рынок этой информации. Однако во времена колониальной торговли, когда банковские системы были недостаточно развиты, этот фактор был более важным, чем сегодня, когда фирмы расширяются в страны, которые в большинстве случаев уже имеют хорошо развитые банковские системы. Даже если МНК ведет операции в развитой экономике с разветвленной банковской системой, она может пожелать воспользоваться услугами банка страны происхождения. Это связано с тем, что стоимость кредита местного банка, вероятно, будет выше, если местные банки не будут знать о фирме.

Следовательно, термин «международный банкинг» следует определять так, чтобы он включал два разных вида деятельности: торговлю международными банковскими услугами в соответствии с традиционной теорией конкурентных преимуществ, объясняющих, почему фирмы торгуют, и МНБ, согласующиеся с экономическими детерминантами многонациональных предприятий. Поняв таким образом международный банкинг, мы теперь уделяем больше внимания многонациональности банков и развитию международных банковских услуг.

На основе существующих исследований мы можем выделить два основных мотива интернационализации банковского сектора. Для многонациональной банковской деятельности, ориентированной на торговлю, может быть задействован как поиск рынка, так и следование мотивам клиентов. Поиск рынка — это широко определенное понятие, которое может включать в себя различные стратегические направления, такие как географическая диверсификация и конкуренция. Кроме того, факторы местоположения (такие как нормативные ограничения или преференциальный режим) и культурные элементы также могут существенно влиять на выход на иностранный рынок по сравнению с решениями о выходе на рынок.

Выход на иностранный рынок предполагает два взаимозависимых решения о режиме контроля и расположении. Экспорт осуществляется внутри страны и находится под административным контролем. Иностранное лицензирование находится за границей и контролируется контрактом. ПИИ находятся за границей и находятся под административным контролем. Характер банковских услуг определяет, что банки предпочитают прямые инвестиции экспорту или лицензированию. На решения о местонахождении в значительной степени влияют политика и нормативные акты страны пребывания, и они связаны с сегментами банковских услуг. Некоторые банковские услуги менее привязаны к местоположению, например, инвестиционный банкинг. Некоторые из них, в первую очередь, определяются распределением целевых клиентов, например, корпоративный и розничный банкинг. Бакли (1983) утверждает, что теории МНП должны объяснять не только первоначальные ПИИ, но и переключение режима обслуживания внешнего рынка и направление роста фирмы. Динамический анализ роста фирмы должен быть в состоянии определить сроки достижения стратегических результатов, а также эволюционное развитие фирм на принимающих рынках. Адаптация находится в центре изучения пост-входного развития иностранных банков в Китае. Успешная адаптация на удаленных рынках зависит от взаимодействия как внутренних, так и внешних детерминант. Эти детерминанты состоят из факторов окружающей среды (например, политики и регулирования, а также культурных элементов) и конкурентных преимуществ банков. Затраты на местоположение, факторы интеграции, финансовые переменные, культурные факторы (такие как доверие и психическая дистанция), структура рынка и конкурентная стратегия, затраты на адаптацию к местной среде и затраты на ведение бизнеса за рубежом в литературе определяется как игра роль в принятии решений фирм о выходе на иностранный рынок.

1.3 Инструментарий коммерческих банков в кризисном управлении

Коммерческие банки распределяют финансовые средства, выполняя важную роль в обеспечении ликвидности экономики. Проблемы в банковском секторе могут возникать только в результате его операций, учитывая стабильность на протяжении всей истории банковского дела: это может быть связано либо с неудачным распределением кредитов, либо с нехваткой ликвидности. Когда мы говорим, что распределение кредитов прошло неудачно, мы имеем в виду, что получатель кредита в настоящее время не может погасить свои долговые обязательства. Естественно, что в любой данный период времени небольшой процент заемщиков банка может столкнуться с проблемами при выплате своих займов. В интересах банка, чтобы этот процент оставался небольшим, и поэтому банки тратят много времени и усилий, пытаясь оценить вероятность дефолта для клиентов и создать кредитный скоринг. Однако, банки не в состоянии контролировать то, что происходит в экономике.

Возьмем, к примеру, случай с Грецией: до октября 2009 года страна пользовалась репутацией относительно надежного заемщика, когда премьер-министр объявил, что ее государственный (бюджетный) дефицит будет намного выше, чем ожидалось, а ее долговое бремя, следовательно, также увеличится. Многие негреческие банки были подвержены влиянию Греции, поскольку они вложили значительные средства в страну, покупая государственные облигации еще в период, когда она считалась кредитоспособной. Когда премьер-министр Греции сделал свое заявление, банки оказались в ситуации, которую они не могли предсказать. Тем не менее, первая и наиболее частая причина того, что ссуда обанкротится, заключается в том, что банки решили ссужать деньги людям, у которых уже была плохая кредитная история. Плохая кредитная история обычно означает, что люди либо не выполняли свои обязательства по кредитам в прошлом, либо что они были заняты на высокорисковых должностях, и их зарплата была недостаточной для надлежащего покрытия суммы платежа. Так было во время кризиса субстандартного кредитования, когда банки предпочли кредитовать людей с очень низким кредитным рейтингом (отсюда и термин «субстандартный»), что привело к значительным дефолтам по кредитам в ближайшие годы. Со временем накопление плохих или неработающих кредитов может привести к значительным убыткам для банков.

В большинстве стран наиболее прямое определение ссуды, имеющей проблемы с погашением, — это ситуация, в которой с последнего дня выплаты прошло более 90 дней. Поскольку большинство платежей выплачивается ежемесячно, это фактически означает, что прошло три месяца без каких-либо платежей. Если заемщик не выплатил свой взнос в течение более 90 дней, его заем будет классифицирован как неработающий, и в этом случае он понесет штрафы в виде дополнительных процентов и других сборов. Естественно, существуют и другие виды ссуд, которые требуют менее частых установочных платежей, таких как ежегодное погашение процентов и единовременная выплата первоначальной суммы позже, аналогично облигации. В таких случаях отнесение к категории неработающих больше связано с оценкой банком способности заемщика выплатить задолженность и с тем, насколько она изменилась с течением времени. Таким образом, в подобных случаях или в случае общей проверки осмотрительности, когда банк может временно отнести небольшую часть своего портфеля к категории неработающих, чтобы подготовиться к плохому дню, классификация становится более простой. Банки нанимают для этой работы большое количество аналитиков, так как они сильно зависят от будущего экономики. Если бы банки Греции, используя предыдущий пример, могли предвидеть грядущую фискальную проблему, то банки были бы более подготовлены и им, а впоследствии и экономике, был бы нанесен меньший ущерб.

Переход кредита в разряд нерабочих не происходит случайно. Обычно этому предшествует появление таких сигналов, как пропуск первого и второго платежа, желание реструктурировать ссуду (по причине невозможности погашения), поиск продления и так далее. Чтобы решить эту проблему, банк обычно начинает использовать так называемый резерв по безнадежным кредитам. Резервирование означает, что банк начинает выделять определенную сумму из капитала банка для компенсации любых потенциальных убытков, которые он может понести по ссуде. В таком случае банк начинает резервирование для безнадежной ссуды, как только происходит какое-либо событие, которое вызывает сомнение в том, что кредит будет надлежащим образом погашен. Перемещение продолжается при условии, что ситуация ухудшается, пока вся сумма не будет перенесена в резервы и удалена из непогашенного ссудного баланса. Значение резервов заключается в том, что они позволяют банкам не вычитать сумму непосредственно из своего капитала, пока все, что происходит с ссудой, не будет полностью решено. Хотя банки могут направлять большую часть своей прибыли в резервы, им необходимо использовать их в большей мере для того, чтобы укрепить свое присутствие и увеличить долю на рынке. Крупные банки более подвержены таким проблемам, учитывая масштабы глобальной конкуренции. Напротив, более мелкие банки должны беспокоиться только об очень небольшом количестве отделений и клиентов по сравнению с более крупными учреждениями, для обслуживания которых обычно требуется гораздо меньше. Следовательно, при правильном управлении небольшие банки потенциально могут иметь лучшую резервную позицию и большую устойчивость к шокам плохих кредитов.

Создание резервов позволяет банку распределить свои потенциальные убытки на период, когда они могут быть компенсированы за счет операционной прибыли и, следовательно, сохранить свой капитал. Если бы это было не так, банкам пришлось бы выпустить больше капитала, когда они понесли бы большое количество убытков, а затем иметь избыточный капитал, когда были бы хорошие времена. По сути, резервирование позволяет лучше планировать выпуск капитала (или удержание прибыли / создание резервов), позволяя банку использовать свою операционную прибыль для покрытия любых неблагоприятных последствий, связанных с предоставлением ссуд.

Банкротство возникает в том случае, если банк не в состоянии выполнить свои обязательства перед вкладчиками и другими лицами (например, держателями облигаций). Другими словами, когда у банка так много неработающих кредитов и существующего капитала недостаточно, чтобы покрыть их, тогда он считается несостоятельным учреждением. В большинстве случаев власти стремятся к тому, чтобы банк-эквайер получил как ссуды, так и депозиты обанкротившегося банка, чтобы власти не использовали схему гарантирования вкладов. В прошлом это был один из самых популярных способов ликвидации банка. В случае хорошо организованной власти, которая характерна для большинства развитых стран, банк может закрыть свой бизнес в пятницу и снова открыться в понедельник от имени банка-эквайера. Естественно, полный переход будет зависеть от сложности структуры обанкротившегося банка и может занять месяцы, пока все не будет полностью интегрировано. Тем не менее, это не помешало бы клиентам вести свой бизнес по-прежнему. Конечно, бывают случаи, когда активы обанкротившейся организации настолько плохи, что покупателя не существует. Как показывает FDIC, около 6% банкротств банков с 2000 по 2016 гг., где для банка не было доступного покупателя. Если снова покупатель не найден, то остается только то, что национальный орган выписывает чек на сумму застрахованного депозита на человека и пытается помочь держателям счетов перевести свои средства в другие банки, насколько это возможно. Решение о ликвидации или продаже финансового учреждения зависит от «принципа наименьших затрат», когда сравниваются затраты на ликвидацию обанкротившегося финансового учреждения. стоимости заявок, полученных от других заинтересованных организаций. Случай для ликвидации обычно выбирается для небольших банков или банков, в которых розничное присутствие очень мало, например, для банков с множеством институциональных инвесторов. Банкротства банков случаются чаще, чем мы ожидаем, по крайней мере, в США. Как показывают данные FDIC, с 2001 по 2021 год произошло около 586 банкротств банков, причем большинство из них произошло в период глобального финансового кризиса. В частности, в 2009 и 2010 годах обанкротились 297 учреждений, что составляет около 4% от общего числа учреждений. На данный момент, похоже, что в США работает около 5000 организаций, находящихся под охраной FDIC, по сравнению с почти 10 000, существовавшими в 2002 году.

В целом, хотя банкротство банков является относительно обычным явлением, и даже несмотря на то, что часто учреждения достаточно велики, чтобы оказывать влияние на экономику, национальные власти играют решающую роль в защите экономики и вкладчиков от дальнейшего ущерба. В то же время переход вкладчиков из одной организации в другую обычно был относительно плавным, не вызывая серьезных искажений у домашних хозяйств и фирм, пользующихся банком. Тем не менее, бывают случаи, когда нельзя допустить, чтобы некоторые финансовые учреждения обанкротились, потому что они слишком велики и их крах может сильно повлиять на функционирование экономики, и в то же время их продажа другому крупному учреждению не может будет хорошей идеей, так как это создаст мега-институты с монопольной властью в этом секторе. В таких случаях для властей менее затратно просто продлить сумму, необходимую для продолжения их операций, обычно в форме ссуды или в обмен на долю в капитале. Естественно, это произойдет, когда банк достигнет уровня, когда ему просто потребуются дополнительные средства для продолжения работы, и не вся надежда потеряна.

Ликвидность обретает особую важность в момент изъятия ссуд. Банки получают прибыль от разницы в процентных ставках между суммой процентов, которые они взимают за ссуды, и суммой процентов, которые они выплачивают вкладчикам. Этот спред (называемый процентной маржей) является стабильным во времени и обычно зависит от таких факторов, как доступная ликвидность и состояние экономики, а также предполагаемый риск заемщика. Следовательно, для того, чтобы банк мог получать больше прибыли, доступны два варианта: либо увеличить кредитование и сохранить процентную маржу как есть, либо начать предоставлять ссуды менее кредитоспособным лицам или фирмам. Второй вариант гораздо более рискованный; следовательно, лучше всего этого избежать. С другой стороны, банк не может постоянно увеличивать ссуды. Он ограничен суммой риска, который он может нести, то есть требованиями к капиталу, а также суммой доступных средств (депозитов). Предоставление ссуды — это простая задача, но есть только одна проблема: банк уже исчерпал свои потребности в капитале, и вы не можете продлевать кредитование. На самом деле должен быть способ обойти это, иначе вы навсегда останетесь в рамках установленных законом ограничений. Проблемную ситуацию можно описать следующим образом: накоплена значительная сумма кредитов, которые были предоставлены на протяжении многих лет. Банк контролирует, чтобы по данным кредитам производились надлежащие выплаты. Эти ссуды вместе составляют общий ссудный портфель. Ссуды принадлежат разным лицам, но так или иначе существует риск того, что все эти люди столкнутся с финансовыми проблемами одновременно.

Секьюритизация стала популярным инструментом для банков. Фактически банки отработали механизм объединения своих кредитных портфелей с последующей их распродажей. Таким образом они избавляются от всех проблемных ссуд со своих балансов и, таким образом, снова получают возможность давать ссуды. Вместо того, чтобы просто продать ссуды, они продают их другому юридическому лицу, которое также контролируется банком. Затем проектная компания выпускает облигацию и увязывает выплаты по облигации с кредитным портфелем. Это беспроигрышная ситуация для банка: он освобождает свой баланс от ссуд, что позволяет ему выдавать больше ссуд, и в то же время он также выиграл от разницы процентных ставок между ссудой и облигацией. Кроме того, банк также взымает плату за обслуживание, то есть расходы на поддержание кредита. Инвесторы также в выигрыше, потому что процентные ставки по этим облигациям, обеспеченным кредитами, выше, чем по остальным, и они обычно не сталкиваются с какими-либо проблемами с выплатой.

Идея секьюритизации была простой, но действенной: банки могли избавиться от своих ссуд и освободить свои балансы, по крайней мере, до изменений в регулировании в США в 2010 г. Коммерческие банки могли давать больше ссуд, они получали больше денег для решения своих проблем за счет продажи ссуд, а также выгоды от разницы в процентных ставках и платы за обслуживание. Это было весьма привлекательно, поскольку банки стремились максимизировать свои доходы, заемщики были кредитоспособны. Поскольку количество тех клиентов, которые могут возвращать платежи по ссудам со временем становиться меньше, банки решили продолжать кредитовать тех, кто действительно не мог их вернуть. Этого было достаточно, чтобы привести к циклу избыточного кредитования, основанному на предыдущих хороших результатах, самой первой части, приведшей к циклу финансовой нестабильности и неизбежному краху 2008 года. В 2008 году секьюритизация сыграла важную роль, особенно в США, но с вторичными эффектами во всем мире, поскольку пенсионные фонды и банки инвестировали в такие обеспеченные кредитами облигации. Хотя казалось, что секьюритизация была причиной случившегося кризиса, в действительности реальная проблема снова заключалась в чрезмерном кредитовании и чрезмерной уверенности коммерческих банков в том, что они сделали правильный выбор. Тем не менее, секьюритизация была тем инструментом, который заставил все это непомерное увеличение кредитования иметь место. По сути, секьюритизация означает объединение портфеля займов, создание облигации, а затем продажу облигации инвесторам. Как уже говорилось, это принесло банку выгоду за счет уменьшения его активов, взвешенных с учетом риска, чтобы он мог выдавать больше ссуд. Кроме того, банк выиграл от разницы в процентных ставках и платы за обслуживание, что сделало его в целом отличной возможностью для получения прибыли.

Индустрия секьюритизации впервые зародилась в США в 1970 году, когда Государственная национальная ипотечная ассоциация объединила гарантированные государством ипотечные жилищные ссуды в ценные бумаги (облигации). Впервые в истории двадцатого века организация, спонсируемая государством, создала инновационные финансовые продукты. В то время как инвесторы торговали целыми кредитами или необеспеченными ипотечными кредитами в течение некоторого времени до этого, секьюритизация стала первым случаем, когда, как и основная сумма долга, так и процентные платежи были переданы инвесторам. Покупка и продажа ипотеки была относительно неликвидной. Как и в случае с другими ценными бумагами, неликвидность представляет риск для этих инвесторов, поскольку они могут не найти покупателей, если захотят продать свой портфель. Также удержание ссуд означало, что повышение процентной ставки могло привести к тому, что расходы кредитора превысили его доход от ссуды, то есть банк будет иметь более высокую стоимость фондирования по сравнению с его доходом от ссуды. Торговля ссудами стала относительно дорогостоящей, поскольку требовала множества деталей и бумажной работы. Введение ипотечного переноса изменило статус-кво, объединив аналогичные (с точки зрения срока погашения, процентной ставки и качества) ссуды в пулы, а затем продавая прямую собственность на этот портфель ссуд инвесторам. Помещенные в траст, сертификаты собственности продаются инвесторам, в то время как кредитор (т. е. банк) продолжает обслуживать портфель и собирает проценты и основную сумму. Они передаются инвесторам после вычета платы за обслуживание. Поскольку ссуды в портфеле были обеспечены ипотечной ссудой, гарантированной государством, инвесторы практически не сталкивались с риском дефолта. Важно отметить, что, поскольку право собственности на закладную не принадлежит отправителю (банку), они не отображаются в финансовых отчетах отправителя. Сквозное обеспечение произвело революцию на вторичном ипотечном рынке, сделав его более привлекательным как для инвесторов, так и для кредиторов. В отличие от неликвидной рыночной структуры предыдущих десятилетий, у инвесторов теперь был ликвидный инструмент, а кредиторы (банки) имели возможность снимать любой процентный риск, связанный с ипотекой, со своих балансов и, кроме того, увеличивать свою ликвидность. После успешного внедрения сквозной защиты GNMA ее примеру вскоре последовала Федеральная ипотечная корпорация, косвенное агентство федерального правительства США, которая ввела аналогичную сквозную защиту в 1971 году. Обеспечение было названо «сертификатом участия» и обеспечивалось портфелями незастрахованных и частных ипотечных ссуд. Ежемесячные процентные платежи и полное погашение основной суммы были гарантированы, но сроки выплаты основной суммы отсутствовали.

Десять лет спустя, в 1981 году, Федеральная национальная ипотечная ассоциация, частная корпорация, учрежденная федеральным правительственным учреждением, представила название, которое стало охватывать все типы передачи ипотечных кредитов: ценные бумаги с ипотечным покрытием. Ипотечное покрытие было скорее инвестицией в традиционном смысле: инвестор мог потерять свою долю (или, по крайней мере, ее часть), если дела пойдут плохо. Эта особенность вскоре побудит частные банки выпускать свои собственные частные ценные бумаги, обеспеченные ипотекой. Введение залога, обеспеченного ипотекой, не производилось с целью получения большей прибыли, а было подкреплено мандатом на увеличение количества домовладений в США. Придерживаясь своего устава, спонсируемые государством организации стремились предоставить местным банкам федеральные деньги, с помощью которых они могли бы финансировать жилищную ипотеку. Чтобы сделать это, не имея доступа к федеральному бюджету, они купили ссуды в банках в обмен на наличные, чтобы предоставить им новые ипотечные ссуды с большей ликвидностью. Явная гарантия правительства США по выпускам сделала облигации безрисковыми. Банки стремились расстаться со своими кредитами по нескольким причинам:

1) продажа ссуды означает уменьшение балансовых отчетов с использованием заемных средств и больше свободного капитала для дальнейших инвестиций. Банки имеют низкие требования к капиталу, что позволяет им создавать больше кредитов. В случае, если банковский капитал приближается к нормативному минимуму, есть возможность продать некоторые ссуды. После продажи рискованных активов соотношение рабочих ссуд к нерабочим вырастет, что сделает его менее рискованным банком и повысит его привлекательность для инвесторов.

2) передача ипотечных ценных бумаг позволяет банкам сократить разрыв в сроках погашения между своими активами и обязательствами. Поскольку банк продает пул долгосрочных ипотечных кредитов, смена владельца означает, что они удаляются из его бухгалтерских книг, что сокращает средний срок погашения его активов. Однако банк продолжает обслуживать эти ссуды и взимать комиссионные.

Секьюритизация предоставляет коммерческим банкам относительно недорогой источник средств. Поскольку многие ссуды связаны вместе, их риск считается намного меньшим, чем если бы они были проданы по отдельности. Причина в том, что связь одной ссуды с другой (корреляция) предполагается равной нулю или, по крайней мере, близкой к ней. Это позволяет банкам продавать облигации по более низкой процентной ставке по сравнению с тем, что они обычно предлагают вкладчикам, чтобы получить те же средства.

Хотя внедрение ипотечного обеспечения было революционным само по себе, его структура была слишком нестабильной и находилась под сильным влиянием предоплаты по ипотеке. Этот риск досрочного погашения, по сути, представляет собой разницу между ожидаемой (указанной) датой погашения облигации и фактической датой рефинансирования достаточным количеством ипотечных ссуд (например, когда процентные ставки падают) или погашения своей ипотеки, и, следовательно, их ссуды больше не существует. Поскольку ипотечные кредиты, застрахованные в частном порядке, погашались чаще, чем ипотечные кредиты, средний срок службы частного ипотечной составлял от семи до девяти лет. Эта неопределенность снизила спрос на ипотечное кредитование, поскольку инвесторам, возможно, пришлось бы реинвестировать свои деньги в более низкую доходность в неожиданное время.

2 Анализ тенденций международной деятельности коммерческих банков

2.1 Оценка трансформации международной банковской деятельности в условиях Covid-19

По мере того, как мир преодолевает последствия кризиса, вызванного ограничениями в связи с пандемией Covid19, становятся все более очевидными некоторые долгосрочные последствия для ее банковской отрасли. Некоторые из них пока не могут быть точно измерены из-за физиологических задержек в официальной статистике; тем не менее, существует большой качественный консенсус относительно того, какими могут быть основные проблемы и как они могут повлиять на стабильность банков. Можно ожидать, что эти проблемы займут важное место в повестке дня надзорных органов, как в плане мониторинга, так и в плане мер по исправлению ситуации. Тем не менее, поскольку многие из них существенно отличаются по своей природе от прошлых источников финансовых бедствий, они могут оказаться сложными для своевременной и последовательной оценки и противодействия. Выделены три группы прямых последствий Covid19 для банков, а именно:

- долгосрочное воздействие ограничительных мер на поведение клиентов и производственные процессы (включая удаленные покупки и телеработу; увеличение трафика приводит к увеличению числа киберугроз);

- некоторые дополнительные эффекты, анти-Covid19 меры, которые окажут влияние на привычки населения (а именно, снижение использования наличных денег и дальнейший переход на инновационные методы оплаты);

- последствия экономического спада, от которого страдает значительная часть банковских заемщиков (включая риск резкого роста невозвратных кредитов, увеличение использования государственных гарантий и возможные узкие места в цепочках поставок промышленных товаров, провоцирующие рост инфляции).

Тенденция к покупкам через Интернет существовала уже давно, еще до появления Covid19. Тем не менее, 2021 год ознаменовался значительным ростом использования интернет-покупок, особенно в тех возрастных группах, которые были менее знакомы с ним (см. Рисунок 1). По данным Евростата, почти четверо из пяти пользователей Интернета в возрасте от 16 до 54 лет совершили хотя бы одну электронную покупку товаров или услуг в 2021 году. Доля пользователей в возрастной группе 25-54 года испытала 7% всплеск, что более чем в три раза превышает среднегодовой рост в 2010-2019 годах. Покупки пользователей в возрасте от 55 до 74 лет заметно выросли (+5%, по сравнению со средним 1% в год в 2010-2019 годах) и заполнили пробел по сравнению с более молодыми интернет-пользователями.

Рисунок 1 — Доля пользователей Интернета стран ЕС, купивших товары или услуги для личного пользования, по возрастным группам.

Покупки через Интернет помогли оказать общее воздействие Covid19 на потребительские расходы, тем самым повысив устойчивость экономики. Во Франции общее снижение расходов через Интернет, составившее около 30%, было гораздо ниже, чем при покупках в офлайне (-60%). Это помогло смягчить общее падение потребительского спроса. Хотя ускорение объема продаж через Интернет было заметным (см. Рис. 2), Covid19 также расширил разнообразие товаров и услуг, которыми обмениваются, включая личные услуги, которые до этого считались непригодными для электронной коммерции. В качестве примера можно привести удаленные медицинские консультации, психологические сеансы и коучинг, наставничество в области диет и тренировок, услуги логопеда в режиме онлайн, частное преподавание и инвестиционное консультирование. По неофициальным данным, банки также ощутили значительный рост цифровых продаж.

Рисунок 2 — Годовой рост электронных продаж в странах Европы, %.

По мере того, как фокус услуг, предоставляемых через Интернет, смещался от традиционных видов деятельности, связанных с ИТ и офисами (таких как редактирование кода, разработка веб-сайтов и переводы), новые, неискушенные покупатели требовали бесшовного пользовательского опыта, при котором выбор продукта, идентификация клиента, платежи и предоставление услуг онлайн были бы настолько гладкими и естественными, насколько это возможно. Банки больше не могут ожидать, что клиенты будут скачивать формы, распечатывать, подписывать, сканировать и отправлять их на адрес электронной почты "noreply".

Возможность интеграции банковских услуг в электронную коммерцию может также предоставить банкам дополнительные возможности для продажи за рубежом своих продуктов (например, кредиты в рассрочку для онлайн-покупок) и расширить клиентскую базу. Благодаря протоколам открытой архитектуры и API такие услуги могут стать масштабируемыми и экономически устойчивыми, даже если они предлагаются через небольшие сайты электронной коммерции с ограниченным объемом продаж.

В результате сокращение рабочих мест, объявленное несколькими крупными кредиторами до начала пандемии, скорее всего, продолжится (хотя некоторые из них были отложены в связи с чрезвычайной ситуацией в области здравоохранения). К ним относятся планы по сокращению 35 000 рабочих мест в HSBC к 2023 году (в рамках усилий по достижению экономии затрат в размере 4,5 млрд долларов США), 18 000 рабочих мест в Deutsche Bank к тому же сроку и 13 200 рабочих мест в Unicredit в течение 2023 года.

Удаленный режим работы уже широко использовался в некоторых европейских отраслях до начала пандемии. По данным Объединенного исследовательского центра Европейской комиссии, обычное использование превышало 10% в нескольких отраслях, включая ИТ и другие коммуникационные услуги, образование и издательскую деятельность (эпизодическое использование составляло еще 20%-30%).

Запреты на работу, предписанные государствами-членами ЕС после первой волны Covid19, привели к быстрому росту телеработы, охватив сегменты, которые ранее не были знакомы с ней и были вынуждены полагаться на домашние быстрые решения. Несмотря на такую неподготовленность, считается, что удаленная работа обеспечила непрерывность бизнеса в нескольких областях, банковское дело не является исключением.

Спустя месяцы пандемии банки имеют четкое представление о преимуществах и недостатках, связанных с удаленной работой. Во-первых, работа из дома повышает уровень реальной заработной платы, поскольку позволяет сотрудникам сократить расходы (транспортные, а также стоимость времени, потраченного на дорогу до офиса). Этот "бонус", однако, не увеличивает расходы компании: действительно, расходы на отопление, уборку и электричество снижаются или перекладываются на сотрудников (не говоря уже об экологических расходах из-за выбросов углекислого газа и потребления бумаги).

Влияние на производительность остается неясным. Если офисная работа, безусловно, ограждает сотрудников от мелких домашних забот, то телеработа часто подразумевает увеличение их рабочего времени после смены. Большая гибкость снижает потребность в однодневных оплачиваемых отпусках; возможность работать, не выходя из дома, позволяет легче справляться с пустяковыми болезнями, которые потребовали бы короткого отсутствия. Тот факт, что руководители не осуществляют визуальный контроль над сотрудниками, может оказаться проблемой только для компаний, которые не работают по целям (и может действительно представлять собой полезный толчок к улучшению организационных механизмов).

Однако, удаленное взаимодействие может быть более сложным и менее эффективным, особенно для молодых людей, которые хотели бы учиться работе, работая бок о бок с более опытными коллегами. Это одна из причин, почему телеработа не всегда хорошо воспринимается сотрудниками. Негативные симптомы варьируются от болей в спине из-за неэргономичной мебели до тревоги, вызванной длительным одиночеством и синдромом "всегда на связи". Крупные европейские банки работают над минимизацией этих побочных эффектов, используя гибридные модели (когда от 40% до 60% рабочего дня проходит в офисе) и новые планировки офисов, в которых предусмотрены общие комнаты, предназначенные для неформального общения. Телеработа также дает возможность пересмотреть подход к управлению профессиональными навыками, привлекая ранее недоступный пул талантов: внешних (поскольку гибкость облегчает набор квалифицированных специалистов), а также внутренних, поскольку позволяет вернуть в игру тех сотрудников, которые отказались от своих карьерных амбиций из-за семейных трудностей. Наряду с ростом электронной коммерции и мобильного банкинга, работа на дому повышает риски для кибербезопасности, поскольку личные устройства более подвержены взлому и служат воротами для крупномасштабных атак.

Как отмечено (Европейский ЦБ, 2021), после начала пандемии электронные платежи (включая бесконтактные платежи в точках продаж) резко возросли в популярности, а опросы национальных центральных банков показали значительный сдвиг в платежном поведении от наличных к безналичным (например, 43% немецких потребителей сообщили об изменении своих привычек оплаты в магазинах).

Covid19 побуждает розничных торговцев и покупателей избегать любых ненужных контактов, в том числе и при оплате. Хотя наличные деньги, вероятно, не являются основным каналом заражения, повышенная осторожность в использовании банкнот вызвала ускорение внедрения цифровых платежей. Используя ежедневные данные о транзакциях в Италии во время первой блокировки, зафиксировано снижение соотношения наличных и платежных карт на 13,1% после 2021 года; это снижение свидетельствует о постоянном отказе от наличных, поскольку потребители продолжают использовать альтернативные способы оплаты. Доля бесконтактных платежей, которая выросла на 20,1% во время блокировки, увеличилась еще на 5,6% в 2021 году благодаря повышению лимитов на операции с кредитными картами без ПИН-кода (во многих странах ЕС был введен новый порог в 50 евро) и широкому распространению цифровых решений, таких как Apple Pay и Google Pay, которые позволяют осуществлять бесконтактные платежи даже на большие суммы.

Недавний опрос 50 европейских поставщиков платежных услуг показал, что почти 60% респондентов ожидают, что после окончания пандемии использование наличных денег вернется лишь к 30% от уровня, существовавшего до Covid19. В США 24% респондентов опроса Covid19 Pulse Survey компании Bain & Co заявили, что ожидают сокращения использования наличных денег даже после окончания пандемии. Кроме того, еще 11% заявили, что сократят использование физических дебетовых/кредитных карт в пользу чисто мобильных, бесконтактных систем.

Чтобы предотвратить нанесение пандемией необратимого ущерба производству и социальной сплоченности, все государства-члены ЕС приняли целый ряд мер поддержки, включая схемы государственных гарантий ("PGS") на банковские кредиты, моратории и единовременные налоговые льготы. Согласно данным (Joint Committee of European Supervisory Authorities, 2021), в первом квартале 2021 года объем кредитов, получивших помощь в рамках PGS, достиг 381 млрд евро, большая часть которых сосредоточена в нескольких странах; до сих пор это защищало банковскую систему от роста неработающих кредитов.

Однако государственная поддержка могла подтолкнуть банки к удовлетворению "нездорового" спроса на кредитные линии, направленные на поддержку слабых компаний, а не на инвестиции, направленные на повышение производительности. Кроме того, поскольку центральные банки принудительно удерживали низкие рыночные ставки для поддержания экономической активности, премии за риск оставались низкими, а кредитование с использованием заемных средств продолжало процветать, несмотря на пандемию (Европейский центральный банк, 2021). По мере постепенного сворачивания государственной поддержки ожидается появление новой волны проблемных кредитов на балансах банков.

Согласно моделированию, проведенному ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), пик неработающих кредитов, связанный с Covid19, в большинстве юрисдикций окажется ниже уровней предыдущих кризисов. По данным опроса ЕБА по оценке рисков, более 50% банков особенно обеспокоены ростом неработающих кредитов в портфелях МСП, потребительских кредитов и коммерческой недвижимости. И наоборот, крупные корпорации, жилищная ипотека, учреждения и суверенные заемщики воспринимаются как менее рискованные.

Тем не менее, широкое использование PGS (особенно для некоторых стран ЕС) может косвенно увеличить риск и способствовать возрождению петли несостоятельности, которая нанесла значительный ущерб стабильности банков во время кризиса Еврозоны в начале 2010-х годов. Согласно данным (Joint Committee of European Supervisory Authorities, 2021), общий объем прямого риска банков ЕС по отношению к правительствам государств превысил 3,7 трлн евро в 2022 году (51% из которых приходилось на их страны). Ранее ЕЦБ просил банки взять на себя обязательства по реализации многолетней стратегии сокращения неработающих кредитов, предусматривающей продажу крупных объемов неработающих кредитов частным инвесторам; государства-члены и Европейская комиссия иногда выступали за создание компаний по управлению активами (КУА), также известных как "плохие банки", чтобы помочь поглотить рост предложения неработающих кредитов, вызванный крупными продажами банков.

Однако, как отмечает (Gual, 2021), эта система была создана в ответ на предыдущий финансовый кризис, но рост неработающих кредитов из-за Covid19 может иметь свои особенности, что отличает его от прошлого. Активы, которым, как ожидается, будет нанесен наибольший ущерб, в настоящее время сосредоточены среди малых и средних предприятий, крайне неоднородных и в основном не имеющих ценного залога. Эти активы могут не очень хорошо подходить для КУА и специализированных фондов, поскольку сами банки могут оказаться лучше подготовленными к управлению ими, чем сторонние организации.

Рост электронной коммерции и бесконтактных платежей, связанный с пандемией, еще больше увеличил количество инициатив на арене платежных услуг, усиливая новых игроков, которые угрожают действующим компаниям и могут снизить прибыль банков в ближайшие несколько лет.

Традиционные бизнес-модели в секторе платежных услуг обычно основываются на том, что банки работают в качестве шлюза для потребителей и предприятий, желающих обменять деньги. Хотя внешняя инфраструктура может быть различной (например, дебетовые карты, кредитные карты, интернет-банкинг и другие дистанционные банковские услуги для предприятий), именно банки обмениваются информацией о суммах, подлежащих списанию/зачислению, и производят расчеты по остаткам средств через центральный банк.

Появление небанковских провайдеров в секторе платежных услуг представляет собой угрозу для прибыльности традиционных кредиторов. Поскольку во время пандемии все больше потребителей познакомились с альтернативными каналами, учреждения должны повысить доступность своих систем, чтобы обеспечить такую же простоту использования, стандартизацию и широту услуг, которые предлагают новые участники рынка. Это требует значительных инвестиций в ИТ и может привести к дальнейшей консолидации. В ответ на возрастающую роль новых участников в сфере традиционных платежных услуг банки также используют интернет-платформы (включая сайты, созданные нефинансовыми игроками) как средство привлечения новых клиентов и продажи индивидуальных продуктов с низкими затратами на распространение.

Кризис Covid19 вызвал значительный рост экспериментов и внедрения новых технологий в финансовом секторе ЕС. Изменения в образе жизни, вызванные пандемией, привели к большей готовности доверять безопасности банковских услуг через Интернет/мобильные устройства, положительному восприятию простоты использования новых технологий и увеличению воспринимаемой полезности этих услуг.

Примером нефинансовых платформ, реализующих банковские услуги, являются сайты бронирования путешествий, предлагающие страхование или обмен валюты, продажи недвижимости, предлагающие кредитные и/или страховые продукты, а также операторы электронной коммерции, предоставляющие кредиты в рассрочку. Такие соглашения, иногда называемые "банкинг как услуга" ("BaaS"), предполагают выплату брокерской комиссии владельцу сайта, который сохраняет контроль над сетью распространения (и может принять решение о переходе к другому поставщику практически незаметно для конечного клиента). Однако, согласно недавнему опросу руководителей розничных банков, они также имеют ряд преимуществ, предоставляя банкам дешевый, беспрецедентный способ расширения клиентской базы и инновации портфеля продуктов.

По мере того, как вертикальная интеграция с внешними платформами набирает обороты, банки оказываются все более уязвимыми для киберпреступлений. Ускоренная цифровизация процессов фронт- и бэк-офиса привела к росту зависимости от стороннего программного обеспечения, которое можно купить "с полки", чтобы сократить расходы и соблюсти сроки внедрения. Программное обеспечение как услуга, когда несколько банков вносят плату за использование программ, которые поддерживаются и обновляются внешним поставщиком, усугубляет уязвимость перед кибератаками, поскольку стороннее программное обеспечение может быть использовано в качестве троянского коня для обхода защиты кредитора. Как отмечают, атаки на цепочки поставок программного обеспечения являются одним из самых сложных видов угроз, поскольку они используют установленные доверительные отношения и межмашинные коммуникации, используемые для предоставления необходимых обновлений программного обеспечения.

Рост использования удаленной работы и покупок через Интернет (включая мобильный банкинг, что делает традиционные отделения менее устойчивыми) оказывает давление на цены на коммерческую недвижимость.

В то время как спрос на логистику (на которую приходится 17% от общего объема инвестиций в Европе) вырос, а падение заполняемости офисных зданий оказалось в целом управляемым, торговые помещения (как на улицах, так и в торговых центрах), похоже, пострадали больше, и для того, чтобы вновь сделать активы привлекательными, может потребоваться снижение цен.

Негативное влияние падения цен на недвижимость на банки может оказаться двояким: по мере того как унаследованные активы, такие как закрытые филиалы и офисные здания, теряют в цене, залог недвижимости, связанный с долгосрочными кредитами, может обеспечить меньшую степень кредитной защиты, чем ожидалось.

Сам шок Covid-19 возник за пределами финансового сектора. Он заставил крупнейшие экономики замедлиться, произошло резкое сокращение экономической активности, что привело к еще более резкому снижению производства, чем во время кризиса 2009 г. Решительные меры политики были направлены на сдерживание экономического спада. В соответствии с этими целями, состояние международных банков было удовлетворительным, что отражено в международной банковской статистике БМР (IBS).

Эта устойчивость была широко распространена в течение первых месяцев вспышки Covid-19. Она проявлялась как в трансграничных, так и в местных кредитных требованиях международных банков. Она также характеризовала их требования как к развитым странам, так и к странам с развивающейся рыночной экономикой (СРЭ). И это было видно по темпам роста за год, которые учитывают вопросы сезонности, принимая во внимание все имеющиеся данные, отражающие пандемию.

В частности, совокупные трансграничные банковские требования к финансовым и нефинансовым заемщикам, вместе взятые, выросли на 4,8% до середины 2021 года. Такой рост в годовом исчислении был обусловлен главным образом увеличением объемов кредитования на $2,9 трлн. в третьем квартале 2021 года. Аналогичным образом, объем кредитования иностранных банков в национальной валюте выросли на 8,1% в годовом исчислении до середины 2021 года, в основном за счет требований к центральным банкам стран АЭ в первом квартале.

Объем международного кредитования частному нефинансовому сектору - показатель прямого кредитования реальной экономики - также оставались устойчивыми. До середины 2021 года они снизились на 1,1% в годовом исчислении (в начале кризиса 2008г. Объем международного кредитования частным небанковским организациям упали на 11,8%). Это говорит о том, что в период пандемии коммерческие банки послужили надежной первой линией обороны. Благодаря оперативным политическим мерам они помогли смягчить экономический стресс на ранних стадиях пандемии.

Для изучения факторов, определяющих объем кредитов частному нефинансовому сектору, рассматриваются характеристики страны-заемщика и кредитующей банковской системы. Страны с более сильной экономической активностью и меньшей финансовой уязвимостью брали больше кредитов в первые месяцы пандемии. Кроме того, банковские системы с лучшей капитализацией выдавали больше кредитов. Несмотря на стресс, связанный с пандемией, банки приспосабливались к сокращению ранее существовавших кредитных линий, поддерживая тем самым поток международных кредитов, особенно для нефинансовых организаций в странах с развитой экономикой.

Рассмотрим тенденции международного кредитования в странах с развитой экономикой и странах с развивающейся экономикой более подробно.

Для банковского сектора США период пандемии оказался достаточно благоприятным, причиной чему стали государственная помощь финансовым учреждениям и высокая потребность развивающихся стран в финансовых средствах для обеспечения стабильности производства на территориях своих государств. Итоговый объем выданных кредитов зарубежным заемщикам вырос на 34,4% за 3 года, особенно заметен значительный прирост требований заемщикам в первый год пандемии. Объем займов международным коммерческим банкам других стран вырос на 16,1 % в начале 2022 года.

Для международных банков Германии период пандемии стал еще более стимулирующим. За трехлетний период пандемии банки Германии прирастили кредитование всех секторов за рубежом на 43,4%, а объем депозитов на 30,1%. Стоит отметить повышения объемов займов коммерческим банкам на внешних рынках (43,1% за 3 года) и небанковскому сектору других стран (68,3% за 3 года).

Для международных банков-резидентов России три года пандемии стали периодом существенного спада, причиной чему классификация экономики страны как развивающейся (, объем выданных кредитов на зарубежных рынках за 3 года снизился на 13%, в то время как объем депозитов резидентов других стран вырос на 5%. Особенно стоит отметить объем депозитов государственных компаниям за рубежом, который в 2022 году снизился на 93%.

Итого можно выделить три группы прямых последствий Covid19 для банков:

1) долгосрочное влияние блокировок на поведение клиентов и производственные процессы;

2) снижение использования наличных денег и дальнейший переход к инновационным методам оплаты;

3) спад, переживаемый экономикой, включая заемщиков банков.

К косвенным последствиям (частично обусловленным уже существующими тенденциями), относятся:

1) дальнейшее развитие платежных услуг небанковскими конкурентами,

2) ускорение цифровизации процессов дистрибуции банков,

3) рост числа кибератак,

4) падение стоимости некоторых залогов недвижимости, обеспечивающих долгосрочные кредиты.

В период пандемии объем дистанционных продаж значительно увеличился, как и разнообразие товаров и услуг, которыми обмениваются, включая персональные услуги, которые до сих пор считались непригодными для электронной коммерции. По мере того, как фокус услуг, предоставляемых через Интернет, смещался от традиционных видов деятельности, связанных с информационными технологиями и офисной работой, новые неискушенные покупатели требовали бесшовного пользовательского опыта, при котором выбор товара, идентификация клиента, платежи и предоставление услуг через Интернет были бы настолько гладкими и естественными, насколько это возможно. Банки должны и дальше внедрять цифровые технологии, чтобы соответствовать этим растущим ожиданиям клиентов.

Блокировки, введенные во время первой волны Covid19, привели к быстрому росту телеработы, охватив сегменты, которые ранее были с ней несвязаны: будучи в значительной степени основанной на обработке информации, банковская отрасль в значительной степени приняла "умную" работу. Крупные европейские банки сейчас движутся к "новой норме", когда от 40% до 60% рабочей недели проходит удаленно, а новая планировка офисов способствует неформальному общению. Хотя телеработа создает новые риски для целостности ИТ, она также дает возможность пересмотреть управление профессиональными навыками, используя ранее недоступный набор талантов. Covid19 побудил розничных торговцев и покупателей сократить использование наличных денег, чтобы избежать лишних контактов, что вызвало ускорение цифровых платежей, включая бесконтактные решения, такие как Apple Pay и Google Pay. Такой сдвиг не обратился вспять после окончания блокировки, а, наоборот, еще более усилился, причем поставщики платежных услуг ожидают, что после окончания пандемии использование наличных вернется на уровень всего лишь 30% от уровня, существовавшего до Covid19. Из-за Covid19 реальную экономику ожидало продолжительное сокращение, причем падение производства и располагаемого дохода было значительно сильнее среднего для некоторых отраслей и типов домохозяйств.

Чтобы предотвратить необратимый ущерб производству и социальной сплоченности, правительства приняли меры поддержки, включая схемы государственных гарантий по банковским кредитам ("PGS", объем которых в первом квартале 2021 года составил 381 млрд евро), большая часть которых была сосредоточена в нескольких государствах-членах. Государственная поддержка могла побудить банки удовлетворить "нездоровый" спрос на кредитные линии, поддерживая более слабые компании; по мере ее постепенного сворачивания ожидается появление новой волны проблемных кредитов, особенно для МСП и потребительского кредитования. При таком сценарии PGS могут способствовать возобновлению суверенно-банковской петли.

Пандемия нарушает цепочки поставок (вызывая дефицит и задержки производства), цены на энергоносители растут (также в ответ на факторы, не связанные с Ковидом), прогнозы инфляции стремительно растут, покидая "безопасную зону" в 2%. Как следствие, долгосрочные ставки уже выросли, хотя они все еще ниже допандемических уровней. Повышение процентных ставок может оказаться выгодным для банков, поскольку оживит маржу, получаемую по розничным депозитам; однако в краткосрочной перспективе повышение доходности может обернуться убытками для портфеля кредиторов с фиксированным доходом, а также повысит стоимость займов для нефинансовых компаний (что приведет к увеличению риска дефолта).

Рост электронной коммерции и бесконтактных платежей привел к укреплению небанковских поставщиков платежных услуг, что угрожает снизить прибыль банков. Инновации включают в себя платежные процессоры, специализирующиеся на операциях в Интернете, нефинансовые предприятия, которые начали управлять собственными "электронными кошельками" для клиентов, а также новые распределенные технологии, позволяющие проводить платежи вне банковской системы. Чтобы соответствовать простоте использования и широте услуг, предлагаемых новыми участниками, и сохранить центральную роль в платежной системе, банки должны осуществить значительные инвестиции в информационные технологии, что, возможно, приведет к дальнейшей консолидации.

Более широкое использование телеработы и онлайн-покупок оказывает давление на цены на коммерческую недвижимость, которые в 2020 году впервые за несколько лет снизились в годовом исчислении. В то время как спрос на логистику вырос, а падение заполняемости офисных зданий оказалось в целом управляемым, торговые помещения сильно пострадали, и для того, чтобы вновь сделать активы привлекательными, может потребоваться снижение цен. Соответственно, степень кредитной защиты, обеспечиваемая данным видом залога, может оказаться слабее, чем ожидалось.

Последствия для банковского надзора. На этом фоне приоритеты надзорных органов, возможно, придется пересмотреть, чтобы противостоять беспрецедентным изменениям, с целью:

1) борьбы с бизнес-моделями, которые стали необратимо убыточными, и содействия слияниям и поглощениям как способу обеспечения плавного ухода с рынка учреждений, ослабленных новым экономическим и технологическим контекстом;

2) содействия конкуренции, обеспечивая при этом, чтобы новые участники не пользовались неоправданными сравнительными преимуществами, и чтобы риски были единообразно дисциплинированы во всех государствах-членах, независимо от типа учреждения, в котором они возникают;

3) защиты потребителей и других пользователей финансовых услуг, поскольку искусственный интеллект и большие данные порождают новые риски для конфиденциальности и финансовой доступности.

Кризис Covid19 вызвал значительный рост использования банками цифровых платформ для продажи продуктов и расширения клиентской базы. Сюда входят сайты, на которых сравниваются продукты, предлагаемые различными учреждениями, платформы, управляемые банками для предоставления доступа к услугам третьих лиц, платформы, продающие нефинансовые товары и предлагающие банковские услуги в качестве побочного продукта, экосистемы, обеспечивающие единую точку входа к многочисленным услугам третьих лиц, и "помощники" (обеспечивающие доступ к платежам и другим услугам и использующие данные для расширения услуг). Цифровые платформы могут породить новые формы финансовой и операционной зависимости между банками и нефинансовыми игроками. Более того, последние традиционно регулируются в меньшей степени и могут вызвать своего рода "риск вхождения" для банков, которые понесут репутационный ущерб, если услуги, предоставляемые через цифровые платформы, будут нарушены. Эта зависимость может усугубляться сетевой экономикой, поощряющей крупные платформы, и антиконкурентным поведением, ведущим к высокой концентрации рынка. Возможность охвата новых клиентов также может создать проблемы с точки зрения неправильных продаж, риска поведения и защиты клиентов.

По мере того, как телеработа, удаленные операции и вертикальная интеграция с внешними платформами набирают обороты, банки оказываются все более уязвимыми к киберпреступности (атаки на ИТ-структуры финансового сектора, как утверждается, возросли на 238% в первые недели пандемии Covid19). Это приводит к многочисленным дополнительным расходам, включая ущерб от успешных вторжений, страховые взносы от убытков, связанных с ИКТ, расходы на обеспечение соответствия новым нормативным требованиям, инвестиции в программное обеспечение и поиск новых профессиональных талантов, специализирующихся на кибербезопасности. Поскольку некоторые из этих расходов носят фиксированный характер, они могут усилить тенденцию к дальнейшим слияниям и поглощениям.

В 2019 году компания Ernst & Young провела опрос швейцарских финансовых учреждений.Большинство банков были убеждены в том, что в финансовой отрасли начались фундаментальные структурные изменения. Большинство банков (60%) согласны с тем, что наиболее важным рычагом роста прибыльных доходов является повышение ориентации на клиента. Двадцать пять опрошенных банков считают, что ключевым фактором являются меры, ориентированные на продукт, такие как объединение различных услуг (19%). Исследование выявило разные мнения о наиболее важных рычагах роста прибыльных доходов. Клиентский опыт (17%), повышение коэффициента конверсии за счет лучшего понимания клиентов (13%) и систематизация привлечения, развития и удержания клиентов (30%) могут быть сгруппированы в одну категорию как рычаги, ориентированные на клиента. Региональные банки (75%) и кантональные банки (69%) хотят в будущем уделять больше внимания интересам клиентов. Ориентация на клиента означает увеличение создания ценности для клиентов. Недавние исследования показали, что инновации и дизайн бизнес-модели являются критическими инструментами в реализации стратегии организации. Цифровая трансформация показывает изменения в бизнес-стратегии, связанные с цифровыми решениями во всех сферах жизни общества. Цифровая трансформация включает четыре основных аспекта: технологии, изменения, связанные с созданием ценности, структурные изменения и финансовые аспекты. фокусируется на применении трансформации банковского дела. Подход является общим, охватывающим всю бизнес-модель. Согласно глобальному опросу McKinsey, 99% руководителей заявили, что за последние два года они осуществили крупномасштабную трансформацию.

Цифровая трансформация не ограничивается внедрением инновационных решений. Цифровая трансформация — это изменение корпоративной культуры и определение инновационной бизнес-модели. Цифровая трансформация заключается в радикальном сдвиге в организациях: от процессов и информационных потоков к бизнес-моделям, которые полностью используют возможности, предлагаемые инновационными решениями, распределением, средствами массовой информации и доступом к коммуникациям. Это требует долгосрочного видения и глубокого анализа краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных шагов, которые организация должна предпринять. Без изменения бизнес-модели существует опасность использования этих необычных средств гораздо менее эффективным, действенным и экономичным способом, чем их потенциал. Внедрения инновационных решений недостаточно для обеспечения успеха коммерческого банка на внешнем рынке. Жизненно важно изменить основу бизнес-модели, адаптируя ее к потребителям цифровой эпохи и нормативным требованиям. Создавая филиал банка за рубежом необходимо представить новую организацию, способную использовать возможности, которые открывает цифровая трансформация. Этот процесс должен охватывать все аспекты организации, от организационной структуры до корпоративной культуры, от бизнес-модели до стиля руководства, начиная с видения и культуры финансового учреждения. Такой подход может изменить всю культуру организации и улучшить то, как люди работают в командах, как с внутренним персоналом, так и с партнерами.

Цифровые преобразования требуют переосмысления того, как взаимодействовать с клиентами на внешнем рынке, предлагая возможности, соответствующие их потребностям. Клиенты теперь имеют больше информации о банковских услугах, чем раньше. Они могут с большей легкостью использовать и сравнивать множество источников, знают характеристики услуг конкурентов. Раньше этапы банковского процесса происходили в разное время и с разным доступом. Сейчас происходит погружение в почти непрерывный процесс, который происходит больше в виртуальном мире. Когда он не закрыт в цифровой среде, заказчику нужна последовательность и непрерывность во всех доступах. Многоканальный подход, или всесторонний доступ, должен обеспечивать эту особенность.

Стоит учесть, что в условиях пандемии многое изменилось: социальность, связь с людьми, тенденции, способы работы и так далее. Инновационные решения стали частью жизни за короткое время и, не осознавая этого, полностью изменили их привычки. С помощью мобильного телефона можно получать доступ к информации отовсюду, а также обмениваться мыслями и общением с друзьями, знакомыми и всеми желающими. Революция такого масштаба приводит к параллельным изменениям в поведении клиентов и использовании банковских продуктов. Перестройка в сторону новых и возросших ожиданий клиентов является основным двигателем цифровой трансформации в банковской сфере. Цифровая трансформация может привести к появлению новых игроков для создания новых рынков и освоении уже имеющихся за рубежом. Успех цифровой трансформации может быть достигнут за счет обеспечения лучшего пользовательского опыта для цифровых клиентов за счет перестройки и инвестиций в решения и банковские модели для более эффективного, действенного и экономичного взаимодействия с клиентом на всех этапах взаимодействия с клиентом.

В нынешнюю цифровую эпоху клиенты гораздо лучше осведомлены о характеристиках продукта / услуги, в которых они заинтересованы. Они часто знают конкурирующие продукты / услуги. Эта тенденция заставляет коммерческие банки полностью пересматривать свои маркетинговые стратегии на внешних рынках.

На первом этапе цифровой банкинг изначально подразумевал собой электронную почту, интернет-банкинг, базы данных и CRM.

На втором этапе развитие цифрового банкинга отнеслось к веб-сайтам и приложениям, онлайн-платежам, знаниям своего клиента, цифровому доступу и хранилищу данных.

Третий этап цифровизации заключался в переходе к глобальным данным (как структурированным, так и неструктурированным), мобильному банкингу и взаимодействиям с клиентами.

Четвёртый этап цифрового банкинга характеризовался финтех-банкингом, виртуальными банками, виртуальными отделениями и цифровым доверием.

Пятый этап цифрового банкинга (текущий) основан на ИИ, автоматическом ценообразовании, чат-ботах, многофакторной аутентификации, кибербезопасности и автоматизация процессов роботов.

Шестой этап (предстоящий) будет основан на новых бизнес-моделях, поддерживаемых роботами-консультантами, смарт-контрактами, экосистемами, API-интерфейсами, интеграцией с финансово-технологическими организациями и крупными технологическими организациями, а также встроенными банковскими системами.

Цифровая трансформация банковского дела зависит от решений в области искусственного интеллекта. Они все глубже проникают в рабочую среду, заменяя и увеличивая обычные рабочие места, а также изменяя или дополняя те, которые остались, несмотря на малую долю разработок, попадающих в производство.

При определении масштабов своих преобразований успешные подготовленные коммерческие банки смело создают усилия финансового учреждения и построение новой организации на внешнем рынке. Они создают адаптивный дизайн, который позволяет со временем корректировать стратегию трансформации и распределение ресурсов, перенимают методы и образ мышления для банковских операций, продвигая риск и сотрудничество во всех организациях.

Существуют проблемы, связанные с цифровой трансформацией. Их нужно анализировать и учитывать. Большинство проблем связано с операционными рисками. Главный риск — это происшествие, которое может поставить под угрозу непрерывность деятельности организации. Чем больше организация зависит от цифровых технологий и технологий автоматизации, тем больше необходимо защищать финансовое учреждение. Современные решения могут привести к потере данных, причиной которых могут стать человеческие ошибки и проблемы в программном и аппаратном обеспечении. Хакеры могут нанести ущерб системам коммуникации и операционной автоматизации. Это может быть связано с проблемами определения размера инфраструктуры или ошибками при разработке и внедрении программного обеспечения.

Анализ операционных рисков - неотъемлемая часть деятельности коммерческого банка. Оперативное и правильное управление сводит к минимуму возможные негативные воздействия на критически важные активы финансового учреждения и негативные последствия для корпоративной стратегии. Необходимы следующие мероприятия:

– оценка рисков во всех областях, подверженных риску (с особым вниманием к межведомственным рискам) не реже одного раза в год;

– создание реестра рисков (комитет по операционным рискам должен регулярно пересматривать и утверждать содержание);

– создание и последующие действия комитетом по операционным рискам в отношении стратегий, реализованных для уменьшения уязвимых мест (ISO 900039 и ISO 2700040 подразумевают понятие риска).

Важно не забывать, что цифровая трансформация сопряжена с трудностями. Если риск станет реальным, последствия могут быть высокими.

Банковские инициативы должны отдавать предпочтение клиентоориентированности во всех аспектах. Все контакты с клиентами должны тщательно управляться, интегрироваться и согласовываться. Физические или виртуальные филиалы и центры взаимодействия с клиентами должны иметь всю необходимую аналитику, инструменты и услуги, чтобы сделать путь к клиенту уникальным и, таким образом, повысить продажи. Однако стоит отметить, что некоторые ожидания клиентов еще не оправдываются. Половина (49%) клиентов оценивают свою ценность от цифровых точек соприкосновения с искусственным интеллектом как несуществующую или меньшую, чем ожидалось. Клиенты заинтересованы в более «человечном» взаимодействии с инструментами на базе искусственного интеллекта, такими как чат-боты, и 35% говорят, что в их текущих взаимодействиях отсутствует человеческое взаимодействие. Изменения в поведении клиентов, вызванные пандемией, предоставляют финансовым учреждениям уникальную возможность ускорить развертывание ИИ. Взаимодействие клиентов с ИИ прямо или косвенно распределено по нескольким направлениям:

– большинство (78%) клиентов ожидают, что они будут использовать больше бесконтактных взаимодействий с помощью голосовых помощников, распознавания лиц или приложений. этот процент можно сравнить с 61% до пандемии;

– около половины (45%) клиентов увеличат использование бесконтактных платежей после пандемии;

– пандемия вызывает серьезные изменения в поведении пожилых клиентов, поскольку использование бесконтактных платежей выросло на 37% в возрастной группе от 61 до 65 лет и на 33% среди тех, кто старше 66 лет;

– 47,73% клиентов в другом опросе считают, что это изменение от физического к цифровому неизбежно

Взаимодействия оказывают положительное влияние на эволюцию фактора ценности взаимодействия с клиентом. В единичных взаимодействиях наиболее значительный вклад вносят телефон и прямое общение. Для серии взаимодействий стратегия, основанная на объединении интерактивных доступов, увеличивает вероятность положительного развития отношений с клиентом на 14,5%. Очень важно оцифровать и оптимизировать цикл взаимодействия с клиентом. Этот аспект включает в себя улучшение доступа к информации для получения информации о клиентах, оптимизацию адаптации, обеспечение прямого взаимодействия с клиентами, возможность самообслуживания для получения кредитов и поправок и т.д. Коммерческие банки могут расширить взаимодействие с клиентом за счет интеграции или интеграции дополнительных инструментов и услуг от местных поставщиков, чтобы расширить свои возможности и увеличить потоки доходов на внешнем рынке. Коммерческие банки должны предлагать более широкий портфель услуг, чтобы оставаться актуальными для клиентов, которым требуется индивидуальная настройка. Крайне важно иметь инновационные инструменты управления портфелем и создавать гибкие производственные предприятия. Эти инновации необходимы для разработки более совершенных продуктов и их быстрого распространения. Банки должны помогать потенциальным клиентам найти их потребности и наиболее подходящие продукты / услуги для решения своих финансовых проблем с помощью консультационных услуг, прозрачных и понятных. Отношения между ними и финансовым учреждением часто сопряжены с риском возникновения препятствий из-за разногласий и недоразумений. Финансовые учреждения всегда должны искать новаторские решения, чтобы предлагать клиентам. Необходимо развиваться, а не оставаться привязанным к традиционным банковским услугам. Надежная близость к клиентам не только напрямую способствует удобству работы пользователей, но и обеспечивает доступ к информации о клиентах. Такой доступ является абсолютной необходимостью в мире, где важны экосистемы. Финансовые учреждения могут использовать принятие клиентами инновационных решений для создания возможностей для более качественного и более частого взаимодействия с клиентами и повышения эффективности за счет автоматизации (например, платежи по кредитам на основе триггеров и приложения).

Развитие и технический прогресс имеют важное значение для вывода на рынок новых и привлекательных продуктов и улучшения повседневной работы, чтобы финансовые учреждения могли экономить время и ресурсы. В последнее десятилетие произошло резкое ускорение технологических изменений. Значительно выросло проникновение Интернета и социальных сетей. Для клиента преимущества этих решений заключаются в скорости и удобстве процесса уведомления о транзакции. Они могли избежать заполнения большого количества бумаг и сократить время транзакций.

Даже при более низком уровне внедрения ИИ, чем в других секторах, коммерческие банки получили значительные преимущества. Они сократили свои операционные расходы на 13% и увеличили доход в расчете на одного клиента на 10% после развертывания ИИ в функциях, ориентированных на клиентов. ИИ помог улучшить качество обслуживания клиентов. Финансовые учреждения улучшают взаимодействие клиентов с брендами благодаря развертыванию клиентского ИИ. Примерно в каждой пятой организации (25% для банков и 19% для страховщиков) взаимодействие с клиентами увеличилось на 20–40%.

Внедрение ИИ для улучшения общего качества обслуживания клиентов значительно выросло в сфере финансовых услуг за последние годы. Девять из десяти (94%) организаций заявили, что улучшение пути к клиенту является важнейшей целью запуска новых инициатив с использованием ИИ. Клиенты привыкают регулярно взаимодействовать с ИИ. Чуть более половины клиентов (51%) ежедневно взаимодействуют с финансовыми учреждениями с помощью ИИ (например, разговаривают с чат-ботом). Эта ситуация становится еще более важной, поскольку большинство клиентов (78%) ожидают увеличения бесконтактной связи после пандемии. Финансовые учреждения уже ощутили положительное влияние на их чистую прибыль от внедрения ИИ в функции, ориентированные на клиентов, включая снижение операционных затрат (13%) и увеличение выручки на одного покупателя (10%).

2.2 Анализ опыта регулирования международной деятельности коммерческих банков

В двадцатом веке финансовые кризисы в основном решались обычными корректировками процентных ставок центральными банками. Однако по мере того, как центральные банки стремились быстрее разрешать кризисы, они стали более изобретательными и добавили новые инструменты в свой арсенал. Одним из самых популярных инструментов является количественное смягчение, или QE, которое становится все более популярным после Великой рецессии 2008–2009 годов.

Термин «количественное смягчение» впервые был введен Ричардом Вернером в газетной статье еще в 1995 году. В то время Вернер указывал, что восстановление экономики Японии требует увеличения «объема кредитования» всей банковской системой. Поскольку выражение «создание кредита» могло показаться читателям непонятным, этот термин был переопределен как «количественное смягчение денежно-кредитной политики» или, для краткости, «количественное смягчение». Первоначально у Вернера были свое понимание данного термина - в основном прямое участие центрального банка частному сектору, например, прямые покупки неработающих активов у частных банков, прямое кредитование компаний и правительства, а также покупка долговых и долевых инструментов. Другие предложения включали прямое финансирование государственных расходов через стандартные ссуды от частных банков и прямую ориентацию на количество кредитов, создаваемых банковской системой в целом, посредством ослабления требований к капиталу и других практик. У экспертов начинают возникать возражения, поскольку они даже не кажутся близкими к тому, что стало включать в себя термин «количественное смягчение». Через несколько лет после предложения Вернера Банк Японии решил использовать это выражение для обозначения другой политики: таргетирования резервов. По сути, эта политика означает, что центральный банк забирает у коммерческих банков активы и возвращает им наличные деньги. Это то, что стало обозначать количественное смягчение, причем наиболее популярным объяснением является то, что количественное смягчение относится к любому типу политики, при которой центральный банк покупает государственные облигации или другие финансовые активы (чаще всего другие типы облигаций, такие как корпоративные или ипотечные - поддержанный), чтобы вливать деньги в экономику, конечной целью которого является расширение экономической активности.

Посредством покупки государственных и других типов облигаций центральный банк надеется получить часть этих активов от коммерческих банков (с учетом того, что они, как правило, размещают свои излишки денежных средств в таких ценных бумагах), и отдать им наличные в обмен. Теория состоит в том, что банки будут стремиться ссудить эти недавно приобретенные наличные деньги нетерпеливым соискателям ссуды. Обоснование такого предложения состоит в том, что банкам дороже хранить больше наличных, чем ссужать их населению. Под дорогостоящими мы подразумеваем, что банки зарабатывают меньше, храня свои денежные средства в центральном банке (это то, что обычно называют банковскими резервами) или инвестируя их в облигации, учитывая, что крупномасштабное увеличение покупок облигаций определенно имело бы положительный эффект и негативное влияние на их доходность. Таким образом, предполагается, что банкам лучше ссудить их. Другое, неявное предположение, заключается в том, что банкам было необходимо больше ликвидности, и это было причиной того, что они не стали с самого начала предоставлять ссуды. Как мы увидим позже, оба эти предположения не столь обоснованы. Количественное смягчение, внедренное Банком Японии, также использовалось Федеральной резервной системой США (в 3 раунда), Банком Англии, Центральным банком Швеции, Швейцарским национальным банком и Европейским центральным банком. Можно было бы предположить, что, поскольку так много центральных банков последовало этому совету, доказательства его успеха будут неоспоримыми. К сожалению, это не так: на самом деле довольно сложно найти исследования, в которых изучается, повлияло ли количественное смягчение (QE) на объем производства и цены, при этом основное внимание уделяется прямому влиянию покупки активов на доходность облигаций. Количественное смягчение, как и большинство ответных мер политики во время финансового кризиса, было основано на монетаристской точке зрения, которая предполагает, что контроль денежной массы может помочь в ослаблении рецессии и замедлении бума. Этот монетаристский взгляд был объединен с точкой зрения людей, которые диагностировали, что США в то время находились в ловушке ликвидности, в ситуации, когда краткосрочная процентная ставка достигла уровня, за который она не может упасть, и, следовательно, денежно-кредитная политика неэффективна. Это было названо нулевой нижней границей (ZLB), а именно, исходя из предпосылки, что учетная ставка и все последующие процентные ставки не могут опускаться ниже нуля. Современные взгляды на денежно-кредитную политику предполагают, что, учитывая, что эта политика неэффективна в отношении ликвидности ловушка, то, что должно иметь значение для ZLB, так это управление ожиданиями. Количественное смягчение было инструментом для решения всех этих проблем, однако, как уже предполагалось, большинство исследований посвящено тому, как количественное смягчение влияет на процентные ставки за счет увеличения спроса на эти активы.

Количественное смягчение по определению увеличивает денежную массу. ФРС объявила о покупке агентских облигаций на 600 миллиардов долларов в период с декабря 2008 года по март 2010 года. Если сравнивать активы ФРС в третьем квартале 2008 года с активами в первом квартале 2010 года, то они выросли более чем вдвое - с 1,2 трлн долларов США до 2,3 трлн долларов.

Очевидно, что у расширения баланса должен быть аналог. В данном случае контрагентами были те учреждения или лица, которые держали агентские облигации на тот момент времени. Следовательно, преобразование их облигаций в наличные средства после покупки ФРС также означало, что непогашенная сумма наличных денег в экономике, измеренная согласно определениям денежной массы M1, должна была увеличиться. Этот случай очевиден в подкатегориях вкладов до востребования и сберегательных депозитов, которые увеличились примерно на 26% и 22% соответственно (или 95 и 878 миллиардов долларов). Несмотря на то, что сокращение наблюдалось в других категориях, входящих в определение M2, общее увеличение за этот период достигло 569 миллиардов долларов. То же самое произошло с избыточными резервами банков, которые можно рассматривать как депозиты банков в экономике, отличные от нормативных минимальных, а также увеличивающие объем непогашенной денежной массы.

Обоснование простое: ФРС фактически заменила долговые ценные бумаги вновь созданными денежными средствами. Учитывая, что первое не является частью определения денежной массы, оно не было включено в M1. При изменении его на наличные они по определению включаются в денежную массу с одинаковым участием независимо от того, являются ли приобретенные облигации государственными, агентскими или корпоративными. Конечно, это не должно означать, что увеличение QE, скажем, на 1 миллиард будет означать эквивалентное увеличение денежной массы, поскольку часть этой суммы может быть реинвестирована или может принадлежать инвесторам за рубежом. Тем не менее, в целом количественное смягчение по определению означает увеличение денежной массы при условии, что оно заменяет предметы, не включенные в денежную массу, предметами, которые включены в нее.

На инфляцию влияют факторы спроса и предложения. Эти факторы действительно должны измениться, чтобы инфляция вышла на прежний уровень. Отсутствие роста инфляции во время рецессии (в отличие от периода 1980-х годов) свидетельствует о том, что рецессия вызвана спросом, а не факторами предложения. Факторы спроса означают, что инфляция снизится во время рецессии (как это было в 2009 году, Рис.3), в то время как это падение затронет сторону предложения.

Рисунок 3 — Годовая инфляция в США и странах Европы %

Как и следовало ожидать, для увеличения спроса нам необходимо увеличить денежную массу на рынке. Однако обратим внимание на разницу между наличием денег и деньгами в экономике. В первом случае доступность денег в экономике увеличилась, но общее количество денег в экономике не изменилось. Фактически, увеличение остатков банковских резервов будет означать, что некоторая сумма ликвидности останется неиспользованной по сравнению с предыдущими периодами. Следовательно, денежно-кредитные условия фактически ужесточились, несмотря на увеличение общей денежной массы. К сожалению для экономистов, в настоящее время не существует метрики, позволяющей точно определить это изменение в доступности денег. В этом отношении можно только просмотреть объем нового кредитования в экономике, которое значительно сократилось в период рецессии. Тем не менее, отсутствие прямого показателя не должно ограничивать экономическое мышление, поскольку интуиция позволяет понять, что избыточная ликвидность банков должна располагаться в зависимости от наличия соискателей ссуды, или, аналогично, соискатели ссуды должны быть активно заинтересованы в их получении. средств, чтобы обеспечить наличие средств и, как следствие, повышение уровня инфляции. Однако в 2009 году этого не произошло.

Наиболее важными факторами предложения ссуд являются процентная маржа (то есть разница между процентной ставкой, взимаемой по ссудам, и процентной ставкой, выплачиваемой по депозитам) и вероятность дефолта потенциального заемщика. Чтобы повлиять на банковское кредитование, количественное смягчение должно повлиять на любой из двух факторов. Если смягчение не изменит ни то, ни другое, поведение банка также не должно измениться. Изучение факторов, влияющих на банковское кредитование, показывает, что разница в процентной ставке банка между взимаемой кредитной ставкой и выплаченной ставкой по депозитам была значительно сокращена в период спада. Падение было главным образом вызвано резким снижением учетной ставки, которое привело к снижению основной ставки банка. Ставки по депозитам не изменились так быстро, и поэтому банки оказались в ухудшающемся положении, по крайней мере, в конце 2008 г. и начале 2009 г. был потерян стимул выдавать займы.

Однако, большее значение имеет восприятие банками вероятности дефолта потенциального заемщика. По сути, это означает, насколько велика вероятность, что банк не вернет свои деньги. Если банк считает, что вероятность невыплаты достаточно высока, он, скорее всего, не выдаст деньги в долг. Количество банков, желающих предоставлять ссуды, за вычетом количества банков, готовых предоставлять ссуды, по сравнению с общим числом банков, участвовавших в исследовании, было ниже нуля с третьего квартала 2007 года и выросло в положительную сторону только после 2010 года. Достигнутые отрицательные уровни сами по себе весьма впечатляющи: банки отказавшихся давать взаймы примерно в 4 раза больше, чем желающих расстаться со своими средствами. Таким образом, неудивительно, что их вновь созданные денежные средства (которые заменили агентские или государственные облигации) были депонированы в ФРС в виде избыточных резервов.

Денежный мультипликатор ограничен не требованиями к резервам, установленными центральными банками, а требованиями к капиталу. Это имеет серьезные последствия для денежно-кредитной политики. Как хорошо известно, в периоды финансового кризиса вероятность дефолта экономики возрастает. Таким образом, банки рассматривают кредитование физических лиц как более рискованное, чем любая другая инвестиционная деятельность от их имени, такая как покупка облигаций или депонирование в центральном банке. Проблема здесь не в том, что кредитование рискованно само по себе, а в том, что кредитование более рискованно, чем раньше, учитывая, что экономика находится в состоянии рецессии, и в то же время банки сталкиваются с растущим количеством неработающих кредитов, которые угрожают их коэффициентам капитала. Банки, которые уже переживают тяжелые времена, не хотят привлекать к ним больше внимания, если в этом нет особой необходимости. Следовательно, им намного легче отказаться от кредитования или, по крайней мере, ограничить его вместо того, чтобы рисковать своим капиталом. Помимо нежелания банков предоставлять ссуды, население также не очень стремилось к получению новых кредитов: подавляющее большинство банков зафиксировало снижение уровня спроса на коммерческие и промышленные ссуды в соответствии с тем, что Ричард Ку назвал рецессией баланса: в отличие от обычной рецессии, рецессия баланса характеризуется тем, что значительная часть частного сектора пытается минимизировать свой долг. Такая реакция вполне объяснима, если учесть, что заемщики, увидев падение доходов, будут стремиться ограничить свои расходы. Учитывая, что одной из основных статей расходов домохозяйства является ипотека, имеет смысл стремиться к ее ограничению. Тем не менее, в соответствии с парадоксом бережливости Кейнса, если одна семья ограничивает расходы, это нормально. Если все домохозяйства будут делать то же самое, то совокупный спрос упадет и экономика пострадает. Объясняя это более подробно, когда лопается пузырь, финансируемый за счет долга, тогда, как и ожидалось, падают и цены на активы. Тем не менее, существующие обязательства остаются, а это означает, что баланс частного сектора находится в минусе. Чтобы выбраться из этого беспорядка, фирмы вынуждены восстанавливать свои балансы. Это можно сделать двумя способами: либо путем увеличения сбережений (что можно сделать только с сокращением затрат), либо путем выплаты долга (либо за счет существующих депозитов, то есть уменьшением денег, либо путем получения новой прибыли, что может быть довольно сложно во время рецессии).

В любом из двух случаев совокупный спрос снижается. Простой дедуктивный вывод из этой ситуации состоит в том, что частный сектор, занятый выплатой ссуд, на самом деле не заинтересован в получении новых ссуд. Кроме того, это помогает объяснить, почему банки считали, что их перспективные заемщики с поврежденными балансами не будут подходящими кандидатами на получение кредита. Интересным осложнением рецессий балансовых отчетов является то, что обычная денежно-кредитная политика, то есть манипулирование процентными ставками, больше не работает, как это было раньше при других типах рецессий. Причина в том, что сейчас у людей нет стимула брать новые ссуды, независимо от того, насколько дешевы ссуды. Точно так же и банки не готовы предоставлять ссуды людям с отрицательным капиталом, поскольку это, скорее всего, приведет к убыткам. Еще важнее то, что по мере того, как домохозяйства стремятся к сокращению заемных средств (т. е. уменьшению суммы ссуд, которые у них есть), денежно-кредитная политика становится еще менее эффективной. Если общий объем кредитования экономики составляет 100 миллиардов долларов, то снижение процентной ставки на 1% приведет к сбережениям домохозяйств в размере около 1 миллиарда долларов. Даже если домохозяйства переведут часть этой суммы на свои сберегательные счета, экономика все равно выиграет. Теперь, если домохозяйства сосредоточатся на сокращении доли заемных средств и общий объем кредитования будет сокращен до 90 миллиардов долларов, то сумма сбережений сократится до 900 миллионов долларов. Более того, более вероятно, что домашние хозяйства будут использовать эту сумму для дальнейшего сокращения доли заемных средств, тем самым лишив экономику значительного роста. Даже игнорируя потенциальные последствия от людей, пытающихся исправить свои балансы, это не означает, что среда для соискателей ссуды улучшилась: основная процентная ставка банка не менялась с первого квартала 2009 года после того, как политическая ставка была установлена ​​на ноль. Фактически, даже после трех раундов смягчения, банковская ставка оставалась неизменной до первого повышения процентной ставки в конце 2015 года. Банки не ссужают из своих резервов, а вместо этого создают деньги во время кредитного процесса. Предоставление дополнительных денежных средств помогает только в создании большей ликвидности, которая в обычное время может способствовать более рискованному кредитованию. Если бы Федеральная резервная система активно искала способ убедиться, что у банков достаточно ликвидности для предоставления ссуд, более простым решением было бы увеличить доступность кредита ФРС для банков в случае предоставления ссуд. Это обеспечило бы продолжение обычных банковских операций без необходимости обменивать свои облигации на наличные деньги. По сути, этот вариант позволит ФРС сократить расходы (опять же, следует отметить, что это не деньги налогоплательщиков, а представляет собой процесс печатания денег) и гораздо меньшее вмешательство на рынок для любого типа облигаций.

Коммерческие банки уделяют первоочередное внимание своим требованиям к капиталу, несмотря на последовательные раунды количественного смягчения, отрицательные процентные ставки (подробнее об этом в несколько страниц), а также другие меры стимулирования, такие как предоставление Европейским центральным банком дешевой ликвидности банкам для предоставления ссуд частному сектору (широко известные как LTRO - долгосрочные операции рефинансирования или TLTRO - целевые долгосрочные операции рефинансирования). Фактически, банки, похоже, все еще не желали предоставлять кредиты частному сектору, по крайней мере, в той степени, в которой, по мнению политиков, они должны были это делать. С другой стороны, они сочли более выгодным увеличивать межбанковское кредитование, возможно, также используя разницу процентных ставок между странами, в то же время обеспечивая краткосрочное кредитование уважаемой организации. Подобно банкам США, европейские банки вложили большую часть своих дополнительных средств в избыточные резервы на каждом этапе количественного смягчения в регионе. В 2012 году наблюдался скачок резервов из-за увеличения резервных требований ЕЦБ в июле того же года. По мере того, как банковская система адаптировалась к новым требованиям, резервы снова снизились, вернувшись к долгосрочным, почти нулевым показателям, преобладавшим в экономике до 2012 года, но возобновившие тенденцию к росту с 2015 года. В течение этого периода избыточные резервы изменились с примерно 1% до более чем 8% в сентябре 2018 года. Ровно через год, в сентябре 2019 года, количественное смягчение было возобновлено, и избыточные резервы снова увеличились. Видно, что банки не будут заниматься избыточным кредитованием, несмотря на наличие избыточной ликвидности, если они считают это рискованным или если это отрицательно скажется на их потребностях в капитале. Наконец, несмотря на высокие темпы покупки активов, банки продолжают держать около 10% своих активов в государственных облигациях, что еще раз указывает на то, что количественное смягчение действительно влияет на их восприятие риска. Фактически, с 2015 год по 2017 год, когда программа количественного смягчения ЕЦБ шла полным ходом, с покупками на 60 миллиардов евро в месяц до марта 2016 года и 80 миллиардов евро в месяц до марта 2017 года, владение облигациями уменьшилось всего на 2,2% от общих активов. все они, по-видимому, ушли в избыточные резервы.

Меры количественного смягчения не имеют прямого воздействия на экономику, кроме снижения доходности облигаций. Если правительства воспользуются этим фактом для увеличения совокупного спроса за счет увеличения расходов, то количественное смягчение может иметь некоторые косвенные последствия для экономики. Меры количественного смягчения зависят от увеличения государством дефицитных расходов. Однако, хотя европейские страны и Япония предлагали меры количественного смягчения, они в то же время продвигали меры жесткой бюджетной экономии. Жесткая экономия означает, что государственные расходы сокращаются, и, как показали предыдущие вопросы, это фактически перекрывает единственный «прямой» канал передачи данных. Чтобы еще больше усилить эту точку зрения, было также отмечено, что единственный раз, когда программы смягчения в Японии были успешными, даже в течение короткого периода времени, были на этапе увеличения бюджетных расходов. Отсутствие расширения бюджета запрещает использование более низкой доходности по облигациям для улучшения экономики и просто допускает влияние покупки активов на канал ожиданий. В целом, ответ здесь прост: центральные банки переоценили способность количественного смягчения воздействовать на экономику без какой-либо совместной фискальной экспансии.

Политика количественного смягчения не оказывает прямого влияния на экономику. Напротив, государственные расходы необходимы для оживления роста. Однако покупка активов оказывает влияние через два канала передачи: доверие и снижение стоимости кредитования для государства. Первый не оказывает прямого влияния на экономику, но может быть положительным через определенные периоды. Второй имеет наиболее важный эффект, так как снижает процент, выплачиваемый государством, и, если программа допускает прямую покупку вновь выпущенных облигаций, это также можно рассматривать как денежное финансирование. Если это сочетается с расширением бюджета, то совокупный спрос увеличивается; в противном случае это просто сидячая политика, ожидающая, что снижение процентных ставок сделает свое дело. Жесткая экономия является худшим из обоих миров, поскольку она снижает совокупный спрос и не позволяет правительству воспользоваться преимуществами более низкой доходности, а также снижает доверие к экономике. Вдобавок ко всему, если меры жесткой экономии не вводятся заранее (т.е. если меры жесткой экономии вводятся поэтапно), влияние на доверие будет еще более продолжительным.

Дешевые кредиты и низкие стандарты кредитования послужили толчком к образованию жилищного пузыря и предпосылкой для начала Великой рецессии (2008-2009 гг.). Прошедшая рецессия 2008-2009 годов была основана на шоке в банковской системе, как и многие спады за последние 50 лет, такие как крахи фондового рынка и дефолты по долгам, которые имели финансово-системное происхождение. Сейчас ситуация отличается, поскольку в ее основе лежит глобальная пандемия, которая затронула все государства мира и не порождена финансовыми механизмами. Кризис 2008-2009 годов был связан с неопределенностью на рынках ипотечных кредитов, а сейчас неопределенность связана с продолжительностью экономического спада. Сравнение двух крупных кризисов последнего десятилетия представлены в табл. 1.

Таблица 1 ­— Факторное сравнение кризисов 2008-2009 гг. и периода пандемии

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Измерение** | **Пандемия Covid19** | **Экономический кризис 2008-2009 гг.** |
| Истоки | Экзогенный, исходящий извне финансовой системы | Финансовая система |
| Влияние | Одновременный и обобщенный эффект в большинстве секторов экономики; эффект остановки | дисбаланса в банковском секторе; кризис субстандартной ипотеки |
| Финансовые потери | Примерно за два месяца мировой рынок капитала потерял около 27 триллионов долларов, что стало крупнейшей коррекцией в истории; финансовая неопределенность | Максимальная отрицательная коррекция была достигнута после падения Lehman Brothers в 2008 году |
| Меры, принимаемые правительствами и центральными банками | Координация с гражданами, общественными и юридическими органами; поддержка предприятий | Финансовые вливания, направленные на спасение банковской системы и сбережений населения |
| Положение банковской системы | Хорошо капитализированы по сравнению с последним кризисом и находятся в более выгодном положении | В 2008 году банковская система была неустойчивой |
| Социальное воздействие | Эффект фальшивых новостей; изоляция может повлиять на уязвимых людей | Великая рецессия стала первой рецессией, которую СМИ освещали в режиме реального времени |
| Восстановление | Банки рассматриваются как решение проблемы | Банки были частью проблемы. |

Пандемия COVID-19 — это самый последний кризис, который оказывает давление на систему здравоохранения, а также является испытанием для финансовой системы, что вызывает проблемы со всеми видами макроэкономических показателей, включая совокупный спрос, производство, предложение, торговые потоки, сбережения, инвестиции и занятость, что может углубить бедность и вызвать возможную рецессию или депрессию. Экономические последствия пандемии COVID19 отличаются от финансового кризиса 2008-2009 годов, когда большое количество финансовых учреждений рухнуло и потребовало вмешательства государства по всему миру.

3 Пути повышения эффективности международной деятельности коммерческих банков

3.1 Проект создания системы трансграничных переводов

Предлагается создание Системы Трансграничных Переводов (СТП), которая будет включать в себя базовую платежную систему, инфраструктуру информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), управление, деловые отношения, а также участников в платежах СТП. Участниками бизнес-экосистем могут быть различные поставщики услуг, например, поставщики платежных интерфейсов, подключающие клиентов и предлагающие кошельки.

Трансграничные платежи охватывают следующие случаи:

I. платеж между резидентами, включая финансовые учреждения-резиденты, двух разных юрисдикций, где по крайней мере одно лицо использует СТП;

II. перевод СТП резидентом или нерезидентом юрисдикции-эмитента на кошелек или счет, открытый в другой юрисдикции, или наоборот. Большая часть подобных операций будет являться кросс-валютными платежами, когда плательщик и получатель платежа соответственно дебетуются и кредитуются в разных валютах. Таким образом, операции СТП также могут включать платежи, совершаемые туристами и деловыми путешественниками, когда они используют СТП своей страны за границей, или, когда они приобретают СТП страны, которую посещают.

Трансграничные платежи сталкиваются с четырьмя особыми проблемами: высокая стоимость, низкая скорость, ограниченный доступ и недостаточная прозрачность. Эти проблемы возникают из-за ряда противоречий, включая фрагментированные и усеченные форматы данных, сложную обработку проверок соответствия, ограниченное время работы, устаревшие технологические платформы, длинные цепочки транзакций, высокие затраты на финансирование и слабую конкуренцию.

Конвертация валюты может осуществляться разными организациями; как правило, это может быть предоставлено поставщиком платежных услуг (ППУ) плательщика, ППУ получателя платежа или посредником, который находится между двумя звеньями, например, международным банком или даже центральным банком. Если конвертацию выполняет ППУ плательщика, плательщик покупает иностранную валюту у своего поставщика за внутреннюю валюту перед отправкой ее получателю. Напротив, если ППУ получателя предлагает обмен, именно получатель платежа покупает валюту у своего поставщика за валюту после получения ее от плательщика. В примере с посредником плательщика и получателя платежа продают и покупают соответственно две валюты у посредника и у него.

Чтобы осуществить кросс-валютный платеж, организация, ответственная за конвертацию, должна иметь достаточный баланс в различных валютах. Казначейские отделы участвующих организаций контролируют свои запасы каждой валюты и определяют, когда они должны покупать и продавать валюту для покрытия своих транзакций. Эти операции проводятся на валютном рынке. Расчеты по основным валютным операциям в идеале осуществляются по принципу «платеж против платежа», чтобы снизить расчетный риск. Валюты развивающихся рынков чаще рассчитываются на иной основе.

СТП могут помочь улучшить трансграничные платежи различными способами. Как и в случае с любой новой системой, одним из ключевых преимуществ является возможность начать с «чистого листа». СТП является новым для всех, и те центральные банки, которые решили изучить его, должны пройти этапы проектирования и разработки. Это дает центральным банкам возможность учитывать трансграничный аспект при разработке своих внутренних систем. Рынки трансграничных платежей связаны рядом вопросов, включая структуру существующих внутренних платежных систем, вопросы обмена валюты, спрос на трансграничные платежи, а также правовые и нормативные аспекты этих платежей.

Механизмы СТП повысят безопасность международных операций, поскольку платежи могут осуществляться с использованием прямого обязательства центрального банка, который является самым безопасным и ликвидным расчетным активом (особенно по сравнению со стейблкоинами и другими криптоактивами).

СТП как новое средство международных операций предназначена для сосуществования и дополнения действующих вариантов трансграничных платежей. В этом случае системы увеличат разнообразие платежей, тем самым стимулируя устойчивость, конкуренцию и эффективность в трансграничном контексте. Потенциал программирования СТП, поддерживаемые смарт-контрактами и API, могут способствовать более быстрому и лучшему взаимодействию с другими системами, даже без отношения к СТП. Это позволит тесно связать платежи с бизнес-процессами, провести самоинициируемые и обусловленные транзакции, что приведет к значительному повышению скорости платежей и, следовательно, повысит эффективность. Экосистемы также могут быть специально разработаны для улучшения доступа частных лиц и предприятий к международным платежным продуктам и услугам, например, за счет упрощенной регистрации, позволяющей удаленную регистрацию или электронные процессы «знай своего клиента» (электронные ключи), а также за счет недорогих и простых в использовании инструментов, особенно когда эти аспекты явно учитываются при разработке национальных СТП.

Разработка экосистемы не должна препятствовать Центральным банкам выполнять свои полномочия. Создание Системы Транснациональных Платежей может привести к увеличению макрофинансовых рисков:

1) трансграничная доступность может способствовать замещению валюты в странах со слабыми экономическими показателями;

2) увеличение потоков капитала ведёт к синхронизации глобальных финансовых циклов, увеличивая риск кризисного влияния;

3) СТП может помочь обойти существующие меры по поддержанию макрофинансовой стабильности.

Эффективные платежи, как оптовые, так и розничные, характеризуются низкой стоимостью и высокой скоростью без ущерба для других важных аспектов, таких как простота использования, доступность, доступность и безопасность. Экосистемы СТП могут повысить эффективность на всем рынке платежей за счет внедрения передовых технологий по сравнению с устаревшими системами и создания равных условий и конкуренции, например, за счет увеличения разнообразия продуктов и улучшения функциональной совместимости между другими платежными средствами.

Способность экосистем способствовать устойчивости общей платежной системы будет в решающей степени зависеть от взаимосвязей с существующими платежными системами, а также от общей устойчивости этих систем. СТП должны быть безопасными (например, противостоять кибератакам и мошенничеству) и устойчивыми к операционным рискам, таким как потеря сетевой связи, отключение электроэнергии и стихийные бедствия. Устойчивость экосистем также будет зависеть от стойкости механизмов, используемых для связывания СТП, наличия достаточного количества посредников для снижения рисков, связанных с едиными точками отказа, а также от трансграничной координации и надзора за деятельностью и политикой, связанными с устойчивостью. Существует несколько международных наборов руководств, которые могут быть полезны для обеспечения устойчивости механизмов СТП, таких как руководство CPMI-IOSCO по киберустойчивости инфраструктур финансового рынка, отчет CPMI о снижении риска мошенничества с оптовыми платежами, связанный с безопасностью конечных точек, и отчет FSB по вопросам регулирования и надзора, касающимся аутсорсинга и отношений с третьими сторонами.

Различные типы денег центрального банка — новые (электронные и криптовалюты) и существующие (банкноты и остатки на резервных или расчетных счетах) — должны дополнять друг друга и сосуществовать в более широкой платежной среде, которая поддерживает цели государственной политики, включает и поддерживает частные деньги (точно так же, как в настоящее время сосуществуют счета коммерческих банков и наличные деньги, выпущенные центральными банками. В дополнение к сосуществованию, совместимость между различными формами позволит конечным пользователям беспрепятственно совершать сделки друг с другом независимо от их географического положения, выбора ППУ или типа денег и поддерживать конвертируемость по номиналу.

СТП, которые сосуществуют и совместимы с внутренними, а также другими трансграничными механизмами перевода, позволяют избежать фрагментации и неэффективности платежных систем (например, необходимости в отдельных терминалах для приема карт для платежей), обеспечивают конкуренцию и облегчают внедрение. Учитывая, что рынок платежей постоянно меняется, трансграничная система также должна быть достаточно гибкой, чтобы взаимодействовать с будущими платежными услугами, системами, схемами и договоренностями. Это требует тщательно продуманного выбора конструкции, например, в отношении участия иностранных ППУ или типа используемой модели функциональной совместимости.

Точные последствия для финансовой целостности схемы СТП будут варьироваться в зависимости от выбранного дизайна. В частности, центральные банки в сотрудничестве с соответствующими органами по ПОД/ФТ должны учитывать следующие аспекты при разработке механизма СТП:

• Экосистема и сфера действия СТП: хотя для СТП может быть желательна широкая и разнообразная база пользователей, число и юрисдикция проживания пользователей повлияют на риски отмывания денег и финансирования терроризма (ОД/ФТ). Аналогичным образом, количество, тип и местонахождение посредников, участвующих в выпуске, распространении и использовании системы, будут иметь регулирующие и надзорные последствия, в частности, как поставщики услуг могут находиться за границей в контексте трансграничной договоренности.

• Уровень посредничества и распределения обязанностей по ПОД/ФТ: в одноуровневой модели (см. Раздел 3.1.2) центральный банк может иметь прямые отношения с конечными пользователями и, как следствие, будет иметь обязательства по ПОД/ФТ. Эта модель может привести к конфликту интересов, если центральный банк также является надзорным органом в сфере ПОД/ФТ. В двухуровневой модели обязательства по ПОД/ФТ остаются за посредниками. Обеспечение того, чтобы все соответствующие субъекты подчинялись режиму ПОД/ФТ и находились под надзором, было бы ключевым моментом в этой модели.

• Идентификация пользователей и комплексная проверка. Важным компонентом ПОД/ФТ является идентификация клиента и источника средств. Проблемы должной осмотрительности могут различаться между участниками СТП на основе учетной записи или на основе токенов, и, как и в случае с традиционными финансовыми услугами, эти проблемы, вероятно, будут усугубляться в трансграничном контексте. Некоторые правила, относящиеся к «традиционным» финансовым транзакциям (например, правило электронного перевода), могут потребовать дальнейшего рассмотрения в контексте механизма СТП.

• Надзор за соблюдением требований ПОД/ФТ. Развитие новых поставщиков услуг и/или услуг может потребовать адаптации законов и правил ПОД/ФТ, моделей надзора и организационных структур надзорных органов ПОД/ФТ. Координация с другими ключевыми агентствами по ПОД/ФТ, а также с иностранными партнерами (в случае трансграничных соглашений) также будет иметь важное значение.

Как и в случае с традиционными формами денег и финансовых услуг, реализация мер ПОД/ФТ для СТП будет более сложной в трансграничном контексте, что требует глобальной гармонизации и сотрудничества.

Потенциальное внедрение и использование СТП для трансграничных транзакций сильно зависит от выбора доступа и функциональной совместимости, сделанного центральными банками при разработке своих СТП. Есть два основных способа разрешить трансграничные платежи с использованием СТП. Во-первых, национальные СТП могут быть доступны нерезидентам и иностранным ППУ для прямого использования. Во-вторых, трансграничные транзакции СТП могут быть облегчены за счет функциональной совместимости систем СТП разных стран.

При разработке СТП центральные банки должны решить, каким образом иностранные ППУ будут получать доступ к системе и использовать свои СТП:

1) Закрытый доступ – только внутренние ППУ: только местные учреждения могут получить доступ, хранить и использовать СТП. В этой модели центральные банки проводят операции участникам при переводе средств центрального банка на их традиционные расчетные счета или при переводе обеспечения, аналогично выпуску резервов центрального банка. В этой модели иностранные ППУ не являются прямыми или косвенными участниками системы СТП. Данная модель является первоначальной стадией разработки системы трансграничных платежей.

2) Косвенный доступ – иностранные ППУ могут получить доступ к сети СТП через посредника. Косвенный доступ к СТП может принимать различные формы. Например, от иностранных ППУ может потребоваться полагаться на прямого (внутреннего) участника для платежных поручений, клиринга и расчетов. В этом случае прямой участник совершает транзакции в реестре СТП от имени иностранного ППУ. Альтернативной моделью непрямого доступа может быть та, в которой иностранным ППУ разрешается напрямую владеть СТП и отправлять свои собственные транзакции, но по-прежнему полагаться на прямого (внутреннего) участника для регистрации и, возможно, также для обработки транзакций. Таким образом, корреспондентские отношения не считаются официальной моделью непрямого доступа.

3) Прямой доступ – иностранные ППУ могут напрямую хранить средства, выпущенные центральным банком, и осуществлять операции с ними без участия посредника. В этой модели иностранные ППУ, удовлетворяющие определенным критериям доступа, могут владеть и осуществлять транзакции напрямую без необходимости в посреднике. Эта модель требует взаимной уверенности центральных банков в надзоре за этими организациями со стороны их домашних надзорных органов.

Каждый из вышеперечисленных вариантов будет иметь различные последствия, например, с точки зрения эффективности (длина цепочки транзакций, скорость обработки, затраты и сборы), конкуренции и инноваций (барьеры для входа, создание уровня

Ключевой вопрос заключается в том, в какой степени нерезидентам юрисдикции-эмитента будет предоставлен доступ к СТП. Существует множество вариантов, начиная с предоставления доступа туристам и деловым путешественникам, посещающим страну. Доступ также может быть предоставлен беженцам, лицам, ищущим убежища, иностранным предпринимателям и резидентным отделениям иностранных компаний, а также экспатриантам и родственникам, проживающим за границей, чтобы они могли использовать СТП для отправки и получения денежных переводов и трансграничных переводов. На поток трансграничных платежей СТП могут дополнительно влиять

Чтобы СТП были доступны для нерезидентов, будь то при посещении страны-эмитента или за границей, они должны иметь возможность открывать и держать счет внутри экосистемы. Требуется, чтобы экосистема была спроектирована таким образом, чтобы операции могли проводиться нерезидентами посредством переводов или обмена на их внутреннюю валюту. Как и в случае с распространением внутренних СТП, эти услуги по учету и обмену могут предоставляться либо непосредственно центральным банком-эмитентом (одноуровневая модель), либо косвенно через посредников из частного сектора (двухуровневая модель СТП).

Трансграничные платежи могут быть обеспечены за счет функциональной совместимости между различными системами, в том числе не использующими СТП.

Совместимая модель — относится к моделям СТП, которые используют общие стандарты, такие как форматы сообщений, криптографические методы и требования к данным, которые снижают операционную нагрузку на ППУ для участия в нескольких системах. Следовательно, совместимость может быть достигнута, например, за счет использования общих стандартов обмена сообщениями и форматов данных, таких как ISO.

Протокол хэш-контрактов с временной блокировкой (HTLC) может использоваться для соединения двух сетей и обеспечения атомарной расчетной транзакции PvP без участия доверенной третьей стороны, выступающей в качестве посредника. HTLC — это надежный способ передачи сообщений между двумя системами, а используемые платформы распределенного реестра поддерживают основные конструкции HTLC: блокировку или обременение актива, подлежащего передаче, раскрытие тайны контрагенту для завершения процесса принятия и механизм тайм-аута для снять обременение, если контрагент не сможет принять его.

Если СТП допускает прямой доступ, иностранный ППУ может напрямую получить доступ, чтобы облегчить трансграничный платеж с использованием этой СТП. В этом случае иностранному ППУ, вероятно, придется самостоятельно получать валюту системы. В качестве альтернативы иностранный оператор может получить доступ к системе через прямого участника, который, вероятно, выполняет конвертацию валюты. Хотя совместимая модель не связывает разные системы СТП, она может улучшить текущие трансграничные платежи за счет повышения эффективности обработки платежей и протоколов соответствия, а также за счет облегчения участия в разных системах и разных юрисдикциях. Однако, в зависимости от модели доступа, могут оставаться некоторые трения, такие как необходимость для отдельных ППУ устанавливать корреспондентские банковские отношения.

Взаимосвязанная модель – связывает различные системы СТП с набором технических и договорных соглашений, которые не только облегчают коммуникацию и обмен данными, но также могут способствовать соблюдению требований, предоставлению иностранной валюты и расчетам. Эти общие механизмы позволят участникам взаимосвязанной экосистемы совершать сделки друг с другом без необходимости становиться непосредственными участниками каждой из них или заключать двусторонние соглашения с посредником для каждой из них. Механизмы взаимосвязи могут включать общие технические функции между системами СТП (например, PvP-расчеты) и общий набор поставщиков валюты, подключенных через общую торговую площадку. Для взаимосвязанной модели вопрос заключается в том, как именно связаны задействованные системы СТП.

Единая точка доступа – в случае, когда участники одной системы имеют доступ к другой системе через единый «шлюз», такой как ППУ, выступающий в качестве единого банка-корреспондента для всех и участвующий в обеих системах. Эта модель отличается от совместимой модели, описанной выше, тем, что единый шлюз представляет собой формализованную часть соглашения и действует как шлюз для всех других участников.

Двусторонняя связь —две отдельные СТП напрямую связаны, так что участники одной системы могут напрямую заключать сделки с участниками иностранной системы.

Единая система — использует единую общую техническую инфраструктуру и общий свод правил. Модель единой системы может предлагать те же услуги, что и взаимосвязанная модель (например, функции PvP и торговая площадка в единой валюте), но может также устанавливать общие требования к участию для всех задействованных юрисдикций. При установлении таких требований модель единой системы могла бы принести дополнительные преимущества по сравнению со взаимосвязанной моделью за счет дальнейшего стимулирования конкуренции.

При разработке взаимосвязанной модели и модели единой системы возникает вопрос о том, какие объекты предоставляют общие услуги. Например, центральные банки могут выступать в качестве обычных расчетных агентов или поставщиков иностранной валюты, но эти услуги также могут быть предоставлены частному сектору. Роль государственного сектора в этом случае могла бы состоять в том, чтобы указать требования к частным субъектам, чтобы они предлагали определенные общие услуги. Поставщиками валюты в принципе может быть любой, кто готов участвовать в обмене валюты, но, если они сами не являются расчетными агентами в соответствующих СТП, им придется полагаться на обычных расчетных агентов. Общие технические функции, позволяющие проводить PvP-расчеты, устранят кредитный риск в процессе расчетов. Это будет стимулировать конкуренцию в предоставлении этих посреднических услуг, поскольку ППУ в разных системах могут выступать в качестве поставщиков расчетов и иностранной валюты друг для друга, не подвергаясь кредитным рискам в процессе расчетов.

На уровне интерфейса можно использовать различные элементы управления доступом и ограничения для снижения рисков. Элементы управления потенциально могут быть «жестко закодированы» в кошельке, чтобы ограничить объем иностранных активов или размер и частоту трансграничных транзакций. Предоставление нерезидентам, например, туристам, доступа к СТП, когда они физически находятся в пределах границ страны-эмитента, вероятно, имеет ограниченные макрофинансовые последствия по сравнению с предоставлением доступа нерезидентам, которые физически не находятся в стране-эмитенте. Такие элементы управления, как геолокация GPS и лимиты транзакций, могут использоваться для ограничения использования и хранения СТП нерезидентами после выезда из страны-эмитента. Аналогичным образом, для СТП контроль может применяться к счетам иностранных посредников. Если страна-эмитент разрешает непрямой доступ, счет, принадлежащий непрямым участникам, может быть настроен таким образом, чтобы операции, связанные с иностранными банками, помечались, что позволит предоставлять отчеты в режиме реального времени как отечественным, так и иностранным центральным банкам — при условии, что они сотрудничают в надзорных потоках — и для возможного блокирования иностранных транзакций. Таким образом, управление на уровне интерфейса может быть использовано с любым вариантом взаимосвязи. Однако для этого потребуются:

1) эффективные процедуры ЗСК (знай своего клиента);

2) дизайн кошелька, который позволяет устанавливать параметры управления;

3) тесное сотрудничество между центральными банками, поскольку эмитент кошелька или надзиратель (т.е. центральный банк-эмитент) должны быть готовы установить эти параметры с учетом международных последствий. Соблюдение требований всеми вовлеченными сторонами также будет иметь ключевое значение для эффективного контроля.

В совместимой модели страны будут полагаться в первую очередь на регулирование и надзор за местными поставщиками финансовых услуг, обеспечивающими связь между юрисдикциями. Это будет похоже на текущую структуру корпоративного финансового менеджмента, в которой финансовые посредники несут ответственность за осуществление контроля. Таким образом, как модель трансграничных платежей, так и метод контроля за ними будут обновленной версией существующей системы. Необходимо проанализировать влияние более широкого использования цифровых денег на возможность обеспечения соблюдения правил и, возможно, обновить их для цифровой эпохи.

И взаимосвязанная модель, и модель единой системы позволяют операторам отслеживать и контролировать потоки транзакций более непосредственно, поскольку потоки направляются либо через единую точку доступа, двустороннюю связь, центральный концентратор или единую систему. Однако ключевой проблемой этих моделей является управление каналом, концентратором или системой, особенно если есть конкурирующие запросы стран на контроль потоков. Управление должно позволять процессу разрешать различные запросы и, по крайней мере, предоставлять возможность в одностороннем порядке выйти из трансграничного соглашения, если контроль над потоками не отвечает потребностям определенной юрисдикции.

Хотя совместимая модель, модель с одной точкой доступа и модель двусторонних каналов связи могут быть установлены с относительно низкими затратами, принятие узловой и лучевой или единой системы позволит разделить затраты на техническое решение для СТП между несколькими участвующими юрисдикциями. Это способствовало бы снижению комиссий и интернализации сетевых эффектов, что принесло бы дополнительные преимущества пользователям. В то же время принятие единой системы сэкономило бы затраты на создание и обслуживание отдельных каналов или узлов, необходимых для вариантов соединения. Единая система (если она работает на основе возмещения затрат, аналогично традиционным платежным системам, эксплуатируемым или управляемым государственным сектором) может быть особенно привлекательной в регионах с небольшими юрисдикциями, которым в противном случае может не хватать масштаба, необходимого для достаточного снижения удельной стоимости платежа.

Достижение низких комиссий особенно важно в контексте денежных переводов и других трансграничных платежей на небольшие суммы. Использование общего свода правил может еще больше повысить эффективность единой системы, поскольку это может привести к дополнительной гармонизации платежных сообщений, соответствия и обработки данных. Это, в свою очередь, может привести к более быстрой обработке платежей, например, за счет более быстрой предварительной проверки и соблюдения требований. Это также может способствовать гармонизации других платежных систем, т.к. система СТП будет взаимодействовать с другими внутренними платежными системами. Единая система с общим сводом правил также может способствовать снижению правовой неопределенности в отношении окончательности расчетов и, следовательно, увеличению скорости. Это особенно важно в контексте срочных трансграничных платежей на крупные суммы.

Устойчивость модели совместимости зависит от реализованной модели доступа. Модель непрямого доступа может привести к созданию нескольких крупных внутренних ППУ, через которые иностранные ППУ получают доступ к нескольким СТП. Напротив, совместимые модели, обеспечивающие прямой доступ, могут повысить устойчивость за счет снижения концентрации риска в одном или нескольких важных объектах.

Различные модели взаимосвязей также различаются с точки зрения их потенциальной устойчивости. В модели двусторонней связи или единой точки доступа нарушение связи или шлюза между двумя юрисдикциями приведет к нарушению всех транзакций между двумя соответствующими юрисдикциями, но не между другими странами. Однако несколько юрисдикций могут быть связаны через двусторонние каналы связи или единые точки доступа, что может повысить устойчивость за счет избыточности. Аналогичным образом, в модели узлового и лучевого соединения нарушение связи одной юрисдикции с концентратором приведет только к нарушению транзакций в эту юрисдикцию и из этой юрисдикции, в то время как транзакции между другими лучевыми узлами останутся незатронутыми. Однако сбои в работе хаба повлияют на все платежи в системе, подобно сбоям в работе одной системы, и, таким образом, повысят риск концентрации.

Для содействия сосуществованию с другими формами денег и платежными инструментами и разумного уровня внедрения СТП фундаментальное значение имеет функциональная совместимость с системами, не использующими СТП, как внутри страны, так и за рубежом. Пользователи получают выгоду от выбора различных способов оплаты. Чтобы полностью достичь этого, пользователи должны иметь возможность без особых усилий переходить от одного метода к другому.

Чтобы конечные пользователи могли совершать и получать платежи СТП, они должны иметь возможность проводить операции внутри страны с наличными деньгами или деньгами коммерческих банков. Один из способов добиться этого — использовать двухуровневую модель, в которой ППУ разрешено хранить и осуществлять операции с СТП. Распространяя данную модель на трансграничные условия, ППУ может быть разрешено хранить и осуществлять операции как с внутренними, так и с иностранными СТП, а также деньгами коммерческих банков. В такой схеме модель доступа, предоставляющая поставщикам услуг прямой доступ как к системам СТП, так и к системам, не относящимся к СТП, будет лучшим вариантом для повышения трансграничной совместимости, поскольку это уменьшит количество задействованных посредников.

Сосуществование с системами, не относящимися к СТП, лучше всего продвигать через равные условия. Обеспечение того, чтобы различные формы государственных денег (например, наличные и традиционные резервы) и частных денег (например, счета коммерческих банков и электронные деньги) могли сосуществовать и поддерживать надежные бизнес-модели, лучше всего достигается с помощью моделей доступа, поощряющих конкуренцию между ППУ и типами платежей. Установление функциональной совместимости между различными формами платежей через границы будет способствовать сосуществованию, поскольку предоставляет пользователям больше возможностей.

Механизмы разрабатываемой системы повысят безопасность международных операций, поскольку платежи могут осуществляться с использованием прямого обязательства центрального банка, который является самым безопасным и ликвидным расчетным активом (особенно по сравнению со стейблкоинами и другими криптоактивами).

Независимо от выбранной модели, механизм СТП требует тесной координации между участвующими центральными банками для борьбы с незаконным финансированием и достижения баланса между защитой конфиденциальности и борьбой с незаконной деятельностью. Процессы ПОД/ФТ более сложны в трансграничном контексте. В разных юрисдикциях могут быть разные пороговые значения для выявления значительных транзакций, требующих усиленной комплексной проверки. В единой системе участники могут коллективно согласиться принять самый низкий порог для соблюдения самых строгих нормативных требований, и, в конкретном случае проверки санкций, эта модель, а также узловая могут облегчить внедрение автоматизированной проверки исполнение санкций. Однако согласование единого набора правил, позволяющего отдельным странам вносить изменения в соответствии с их профилем риска ОД/ФТ и другими специфическими для страны контекстами, может оказаться сложной задачей. Kosse and Mattei (2022) показывают, что 26% из 81 респондента центральных банков имеют законные полномочия на выпуск СТП, еще 10% юрисдикций в настоящее время изменяют свое законодательство, чтобы разрешить это.

На текущий момент основными системами межбанковских транзакций являются SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), а также CHIPS (U.S. Clearing House Interbank Payments System) как основная система, работающая на американский банковский сектор и американские банковские филиалы за рубежом. Главными причинами для отказа от подобных систем являются:

1. Централизованное управление системой третьей стороной;
2. Отсутствие надлежащей анонимности переводов;
3. Комиссия за пользование системой может достигать 3-5% от суммы транзакции.

Прототип системы. Для начала следует обозначить участников создаваемой бизнес-экосистемы и определить их роли (таб. 2).

Таблица 2 — Участники и их роли в прототипе бизнес-экосистемы

|  |  |
| --- | --- |
| Участник | Роль в системе |
| Центральные банки | 1. Инициализация транзакций 2. Подключение коммерческих банков к системе |
| Коммерческие банки | 1. Инициализация транзакций 2. AML-процедуры (anti-money laundering), мониторинг 3. Обмен залогом с центральным банком |
| Регуляторы | 1. Надзор за соблюдением правовых норм всеми участниками системы (только внутри подчиненной юрисдикции) |
| Операторы | 1. Выполнение операционной политики, установленной для экосистемы |
| Частные клиенты | 1. Инициализация транзакций посредством обращения в коммерческий банк |

Предполагается использовать технологии распределенного бухгалтерского учета Corda и Quorum. Поставщиком DLT-технологии (децентрализованного хранения) выступают компании R3 и Partior. Выбор технологии зависит от предпочтения работы в определенных облачных сервисах – R3 разворачивается в Azure, Partior разворачивается в Amazon Web Servises.

Двухуровневая система подразумевает ограничение доступа банков-нерезидентов к внутренней системе юрисдикции напрямую (Рис. 4). Корректировка этого пункта зависит от целевой политики центрального банка.

Рисунок 4 — Двухуровневая система трансграничных переводов.

Типичная сеть для обоих прототипов состоит в основном из узлов, которые размещаются участниками. Оба прототипа построены на основе разрешенной сети, доступ к которой контролируется оператором сети. Сеть Corda состоит из узлов, на каждом из которых запущен экземпляр Corda и одно или несколько приложений CorDapps. Связь между узлами осуществляется по принципу "точка-точка" и не зависит от глобальных трансляций. Каждый узел имеет сертификат, который сопоставляет его сетевой идентификатор с реальным юридическим идентификатором. Сеть Corda также включает в себя другие службы, такие как служба карты сети, которая сопоставляет каждую известную идентификацию узла с IP-адресом; служба менеджера идентификации, которая действует как привратник в сети; и служба подписи, которая действует как мост между основной картой сети и службой менеджера идентификации, а также инфраструктурой открытых ключей (PKI) и инфраструктурой аппаратного модуля безопасности (HSM).

Сеть Quorum, используемая Partior, состоит только из узлов Quorum, которых существует два типа. Узлы-участники обмениваются информацией внутри сети, чтобы передать детали транзакций для обработки. Каждый узел в децентрализованной системе имеет копию блокчейна. Узлы-валидаторы отвечают за проверку транзакций в блокчейне. После проверки транзакции добавляются в распределенную бухгалтерскую книгу. В этой системе узлы центральных банков настроены на роль узлов-валидаторов. Узлы-валидаторы соединены друг с другом по принципу "точка-точка". Узлы-участники являются невалидирующими узлами и не обязаны быть соединенными со всеми узлами в сети.

Критерии регистрации для каждой юрисдикции находятся в поле ответственности соответствующего центрального банка. Каждый центральный банк контролирует, каким участникам можно хранить его валюту, максимальные лимиты хранения и транзакций. Все центральные банки имеют доступ к сведениям о транзакциях и балансах для всех банков в пределах своей юрисдикции. Коммерческие банки могут видеть только свои собственные данные о хранимых средствах и транзакциях.

Экосистема как новое средство международных операций предназначена для сосуществования и дополнения действующих вариантов трансграничных платежей. В этом случае вырастет разнообразие платежей, тем самым стимулируя устойчивость, конкуренцию и эффективность в трансграничном контексте. Потенциал программирования системы, поддерживаемые смарт-контрактами и API, могут способствовать более быстрому и лучшему взаимодействию с другими системами. Это позволит тесно связать платежи с бизнес-процессами, провести самоинициируемые и обусловленные транзакции, что приведет к значительному повышению скорости платежей и, следовательно, повысит эффективность.

3.2 Совершенствование системы трансграничных платежей на основе API и технологий защиты с открытым исходным кодом

Открытые API могут позволить банкам обмениваться данными со сторонними поставщиками услуг, известными как "финтех". Эти приложения делают транзакции проще, быстрее и безопаснее с помощью цифровых платформ. Поскольку границы между банковскими и другими поставщиками финансовых услуг продолжают стираться, API могут стать для банков эффективным инструментом для создания новых возможностей в перекрестных продажах продуктов или транзакций. Открытые API могут способствовать обмену данными между финансовыми учреждениями, сторонними поставщиками услуг и клиентами. Результатом такой интеграции может стать ускорение инноваций и повышение качества обслуживания банков и их клиентов.

Предлагается оптимизированный вариант внедрения технологии API в структуры коммерческих банков, который позволит извлекать данные, агрегировать и передавать их третьей стороне, обеспечивающей финансово-техническое обслуживание статистических данных. Основой данного прототипа выступает платформа Java, т.к. данный языке программирования обеспечивает высокую доступность и масштабируемость.

Необходимые технологии для первоначального внедрения:

1. Язык программирования – Java, обеспечивает работу микросервисов и симуляцию виртуальной машины;
2. Spring Tool Suite – интегрированная среда разработки, позволяющая ускорить написание, тестирование и отладку кода;
3. Spring Boot – интерфейс на основе Java, предоставляющий библиотеки и утилиты для реализации веб-приложений, микросервисов, а также работу API Rest.

Передача данных осуществляется с помощью стандарта JSON, как оптимальный для работы со структурами, основой которой является Java. Формируемые статистические файлы должны содержать в себе все необходимые поля для идентификации и обработки данных третьей стороной:

1. Идентификаторы банка, пользователя, валюты, типа операции;
2. Цифровые данные, например, данные о транзакциях, остатках, балансах, направлении транзакций, дате транзакций;

Предлагаемая архитектура (рис. 5) основывается на работе Rest API, т.к. в данном протоколе реализовано разделение клиентов и сервера, что помогает создать асинхронную структуру и независимую логику работы.

Рисунок 5 — Схема предлагаемой реализации API-поставки данных для финтех-организаций

Безопасность является одной из основных проблем для открытых API, финансовые учреждения должны быть уверены, что они смогут обеспечить необходимую защиту данных клиентов без замедления рабочего процесса API. Например, добавление трудоемких этапов ручной проверки в процессе работы API может потребовать дополнительных мер безопасности для предотвращения взлома.

Разработчики также могут увидеть преимущество в том, чтобы сосредоточиться на закрытых или гибридных API как способе защиты собственных данных от раскрытия внешними сторонами. Ожидается, что более тесное сотрудничество между финансовыми учреждениями и разработчиками поможет обеим сторонам найти оптимальный подход к интеграции своих технологий.

Клиенты ожидают бесшовной интеграции между всеми типами устройств, каналов, приложений и услуг. И хорошая стратегия API помогает банкам создать первоклассный подключенный, омниканальный опыт.

Вот другие жизненно важные преимущества API, которые ускоряют трансформацию цифрового банкинга:

1. Понимание данных: API позволяют банкам собирать и объединять данные о клиентах за рубежом, чтобы иметь представление о потребительском поведении и адресовать нужным рынкам необходимые финансовые услуги.
2. Новые доходы: банки могут монетизировать доступ к необработанным данным и банковским услугам для создания альтернативных источников дохода.
3. Гибкость: API ускоряют время разработки и вывода на рынок новых продуктов и услуг.

Реализация системы, описанной выше, позволит использовать передовые технологии в области защиты данных, а также шифровании сообщений. Это возможно благодаря тому, что при создании подобной системы должны быть реализованы принципы совместимости, взаимозависимости ключевых узлов системы.

Отрытый исходный код данных защитных технологий позволит совершенствовать СТП в зависимости от инициаторов создания экосистемы. Рассмотрим некоторые возможные варианты используемых технологий, уже реализованных на менее масштабных системах и используемых в бизнес-процессах компаний.

Astra - это автоматизированный инструмент тестирования на проникновение REST API, используемый инженерами по безопасности и разработчиками в рамках разработки API. Тестирование на проникновение является достаточно сложным из-за постоянных изменений в модели API и добавления новых конечных точек.

Astra может автоматически тестировать API входа и выхода (Auth API). Она также может принимать на вход коллекцию API и тестировать каждую конечную точку API по отдельности в автономном режиме. Эти возможности делают данный инструмент тестирования на проникновение относительно простым для интеграции в конвейер CI/CD.

Возможности для проверки кибер-защиты:

1. SQL-инъекции
2. Межсайтовый скриптинг
3. Утечка информации
4. Нарушенная аутентификация и управление сессиями
5. CSRF (включая слепой CSRF)
6. Ограничение скорости
7. Неправильная конфигурация CORS (включая методы обхода CORS)
8. JWT-атака
9. Обнаружение CRLF
10. Слепая инъекция XXE

Curity Identity Server Community Edition - это версия Curity Identity Server для обеспечения безопасности доступа к API. Identity Server — это сервер аутентификации, который реализует стандарты OpenID Connect и OAuth 2.0 для разрабатываемых API. Он обеспечивает общий способ аутентификации приложений и систем, конечных точек узлов.

Данная версия включает в себя:

1. Неограниченное количество пользователей
2. Имя пользователя/пароль и социальные провайдеры идентификации
3. Полноценный OAuth-сервер
4. Безопасный API с маркерами
5. Пользовательская аутентификация

Маркеры доступа используются в качестве учетных данных при вызове API. Следующий подход является наиболее безопасным способом управления ими:

1. Интернет-клиенты получают временные маркеры доступа в легком непрозрачном формате ссылочного маркера.
2. Ссылочный маркер — это указатель на состояние безопасности, хранящееся в сервере идентификации, которое позже будет передано API.
3. API получают подписанные цифровой подписью JSON Web Tokens (JWT), содержащие состояние безопасности, а затем используют эти данные для авторизации доступа к ресурсам.

Поскольку сервер идентификации подключается к конфиденциальным источникам данных, он не должен быть напрямую открыт для доступа в Интернет. Вместо этого эксперты по рекомендуется размещать сервер за простым обратным прокси, таким как NGINX Ingress или Cloud API Gateway.

Основная архитектурная роль обратного прокси заключается в обмене входящих эталонных токенов на JSON Web Tokens для получения состояния безопасности с сервера идентификации и передачи его API.

Для этого требуется указанная ниже возможность интроспекции, и прокси может также выполнять некоторую базовую проверку токенов. Обычно прокси надежно кэширует результаты для будущих запросов с тем же маркером доступа.

JWT или JSON Web Tokens - один из самых популярных методов создания маркеров доступа для приложений. Это открытый стандарт, который следует RFC-7519 и определяет безопасный способ передачи данных между клиентом и сервером.

Чтобы кратко описать принцип работы JWT, сервер генерирует сертификат, подтверждающий личность пользователя, и отправляет его клиенту. Затем клиент должен отправлять этот сертификат (токен) с каждым запросом к серверу для идентификации и аутентификации пользователя.

Токены криптографически подписаны, но не зашифрованы, что означает, что они должны быть отправлены по HTTPS, чтобы им можно было доверять. Использование HTTPS также гарантирует, что нет посредника, который может изменить или интерпретировать маркер.

HAWK — это относительно новая технология аутентификации, созданная первоначальными разработчиками OAuth. Цель HAWK - заменить двуступенчатую аутентификацию и использовать гораздо более простую форму аутентификации.

Подобно аутентификации HTTP Basic, HAWK также использует учетные данные клиента, включая криптографический верификатор и ключ. Однако ключ никогда не используется для аутентификации, а только для вычисления MAC-значения запроса.

Для выполнения HTTP-запросов клиенту необходимо отправить серверу идентификатор маркера и ключ маркера. Когда серверу нужно отправить токен, он использует заголовок Hawk-Session-Token. Клиент может разбить значение заголовка на две части, т.е. HAWK ID и HAWK токены, которые будут использоваться в последующем запросе.

Практические советы для обеспечения безопасности API:

1. Отслеживание операций помощью журналов: Ведение журнала может помочь в долгосрочной перспективе, поскольку в нем фиксируется всё, особенно ошибки. Журналы могут помочь отладить проблемы с API и использоваться для создания приборной панели, чтобы помочь пользователям в случае простоя.
2. Регулярное тестирование API на наличие уязвимостей: API следует тестировать не только на этапе разработки, но и регулярно. Для тестирования API следует использовать различные методы, например, тестирование JWT-атак.
3. Поддержка обновляемого окружающего технологического стека: Должны использоваться Python, PHP, NodeJS и другие технологии для создания API. Все используемые пакеты, библиотеки и другие технологии должны быть максимально регулярно обновляются до последней стабильной версии. Это позволит устранить любые уязвимости в кодовой базе, заложенные в зависимостях.
4. Не должно оставаться открытых точек доступа: один из самых важных моментов, о котором следует помнить при разработке API, заключается в том, что никогда не должны создаваться открытые конечные точки API, даже если они недокументированы. Это означает, что каждая конечная точка API должна быть защищена заголовками Authorization или любыми другими инструментами, которые вы используете для защиты API.

Поскольку безопасность является важнейшим аспектом современной разработки, эта область должна быстро развиваться. Каждый день мы сталкиваемся с утечками данных и кибер-атаками, которые могут привести компанию к убыткам. Выше мы перечислили некоторые из лучших методов защиты API, многие из которых были приняты на вооружение крупнейшими игроками в экономике. Тестирование API также играет очень важную роль в обеспечении безопасности, поскольку оно помогает выявить лазейки и устранить их.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Новые события в банковском секторе не изменят сути отрасли. Всегда полагаясь на кредит и всегда ища какие-то деньги для начала, банки будут обеспечивать экономику ликвидностью, в то время сохраняя определенную сумму ссуд в качестве капитала для поддержания своей кредитоспособности перед системой. Естественно, что по мере того, как правила и положения о капитале развиваются и расширяются, степень их обязательности также будет зависеть от периода времени и правил ведения банковского дела на территории зарубежного рынка. Хотя возможность банковского кризиса никогда не будет исключена, можно с уверенностью предсказать, что в какой-то момент произойдет еще один кризис, все же есть возможность смягчить его последствия и продолжительность, понимая, как банковская система работает.

Программа трансграничных платежей направлена на решение давних проблем на рынке трансграничных платежей, включая высокую стоимость, низкую скорость, ограниченный доступ и недостаточную прозрачность. Предоставлены различные варианты реализации систем и их функциональной совместимости для облегчения трансграничных платежей. Дана оценка ключевым проблемам реализации каждого из вариантов доступа и взаимодействия. Приводится различие между, с одной стороны, доступом иностранных банков и других поставщиков платежных услуг к оптовым и розничным системам в случае двухуровневой модели, и, с другой стороны, доступ нерезидентов. Доступ ППУ к созданной системе может быть косвенным (т.е. через посредника) или прямым (т.е. без посредника). Эти модели аналогичны моделям доступа традиционных платежных систем. В третьей модели — закрытый доступ — доступ к СТП предоставляется только отечественным ППУ. Обеспечение функциональной совместимости между различными СТП основывается на обеспечении двух основных принципов:

• Совместимость относится к отдельным национальным СТП, использующим общие стандарты, что снижает операционную нагрузку на узлы.

• Взаимосвязь относится к установлению набора договорных соглашений, технических связей, стандартов и операционных компонентов между узлами, что позволяет участникам совершать сделки друг с другом, не находясь в рамках одной системы. СТП могут быть взаимосвязаны с помощью различных моделей — через единую точку доступа, двустороннюю связь или модель «звезда».

Каждая из моделей доступа и взаимодействия СТП имеет разные последствия с точки зрения макрофинансовых рисков, эффективности, устойчивости, сосуществования и взаимодействия с системами, не относящимися к СТП, а также финансовой интеграции. В то же время, как и в случае с традиционными трансграничными соглашениями, транснациональные соглашения СТП вызывают ряд проблем реализации, которые различаются в зависимости от типа доступа и модели взаимодействия.

Чтобы СТП улучшали трансграничные платежи, юрисдикции, работающие над СТП, должны учитывать транснациональную функциональность на раннем этапе, чтобы впоследствии избежать непреднамеренных барьеров. СТП являются новыми для всех, и те центральные банки, которые решат изучить их, должны пройти этапы проектирования и разработки. Каждая юрисдикция будет связана определенными ограничениями при разработке СТП с точки зрения обеспечения сосуществования и взаимодействия с текущими системами, и соблюдения существующих правовых и нормативных рамок. Многие особенности дизайна систем еще не определены, что позволяет центральным банкам начать с "с чистого листа". Чтобы использовать эту возможность, необходимо международное сотрудничество и координация на ранних этапах разработки СТП. Более структурированная и широкая международная координация внутренних проектов была бы полезна для снижения барьеров для трансграничной совместимости и могла бы послужить стартовой площадкой для создания систем. Системы должны быть достаточно гибкими, чтобы учитывать различные формы взаимодействия и сосуществования, а также потребности в инклюзивности и доступности — как с методами оплаты, которые у нас есть сегодня, так и с потенциальными видами денег в будущем. Другие соображения, которые имеют отношение к разработке трансграничных решений СТП и могут потребовать координации, включают обеспечение соблюдения правил по борьбе с отмыванием денег и борьбу с финансированием терроризма при защите конфиденциальности и поощрении конкуренции.

Безопасность системы является важнейшим аспектом современной разработки, эта область должна быстро и непрерывно развиваться. Каждый день мы сталкиваемся с утечками данных и кибер-атаками, которые могут привести к убыткам. Мы перечислили некоторые из лучших методов защиты API, многие из которых были приняты на вооружение крупнейшими игроками в экономике.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Aaron, M, F Rivadeneyra and S Sohal (2017): “Fintech: is this time different? A framework for assessing risks and opportunities for central banks”, Bank of Canada Staff Discussion Paper, no 2017-10.
2. Adrian, T and T Mancini-Griffoli (2019): “The rise of digital money”, International Monetary Fund, FinTech Notes, Note/19/01.
3. Arango C and N Suarez (2019): “Digital Payments Adoption and the Demand for Cash: New International Evidence”, Borradores de Economía, no 1074.
4. Baker McKenzie (2019): Global Financial Services Regulatory Guide.
5. Basel Committee on Banking Supervision (2019): “Proportionality in bank regulation and supervision – a survey on current practices”.
6. Bekaert, G., M. Hoerova, M., and M. Lo Duca. 2013, “Risk, uncertainty and monetary policy,” Journal of Monetary Economics, 60 (7), pp. 771-788.
7. Boustanifar, H. (2014). Information acquisition, foreign bank entry, and credit allocation. The Quarterly Review of Economics and Finance, 54.
8. Bruno, V., and H. S. Shin, 2015b, “Capital Flows and the Risk-Taking Channel of Monetary Policy,” (No. w18942). National Bureau of Economic Research.
9. Buch, C. M., Koch, C. T., & Koetter, M. (2014). Should I stay or should I go? Bank productivity and internationalization decisions. Journal of Banking & Finance, 42.
10. Buchak, G, G Matvos, T Piskorski and A Seru (2017): “Fintech, regulatory arbitrage, and the rise of shadow banks”, Journal of Financial Economics, vol 130, no 3, May, pp 453–483.
11. Buckley, R, D Arner and J Barberis (2016): “The evolution of fintech: a new post-crisis paradigm?”, Georgetown Journal of International Law, no 47, pp 1271–319.
12. Cantú, C, G Cheng, S Doerr, J Frost and L Gambacorta (2020): “On health and privacy: technology to combat the pandemic”, BIS Bulletin, no 17.
13. Castro Carvalho, A P, S Hohl, R Raskopf and S Ruhnau (2017): “Proportionality in banking regulation: a cross-country comparison”, FSI Insights on policy implementation, no 1.
14. Cerutti, E., 2015, “Drivers of cross-border banking exposures during the crisis,” Journal of Banking and Finance, 55, 340-357.
15. Cerutti, E., Dell’Ariccia, G., & Martinez Peria, M. S. (2007). How banks go abroad: Branches or subsidiaries? Journal of Banking & Finance, 31.
16. Claessens, S, J Frost, G Turner and F Zhu (2018): “Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues”, BIS Quarterly Review, September, pp 29–49.
17. Claessens, S, J Frost, G Turner and F Zhu (2018): “Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues”, BIS Quarterly Review, September.
18. Claessens, S., M. A. Kose, and M. Terrones, 2012, “How Do Business and Financial Cycles Interact?” Journal of International Economics.
19. Claeys, S., & Hainz, C. (2014). Modes of foreign bank entry and effects on lending rates: Theory and evidence. Journal of Comparative Economics.
20. Committee on Payments and Market Infrastructures (2020): Enhancing cross-border payments: building blocks of a global roadmap: stage 2 report to the G20.
21. Committee on the Global Financial System and the Financial Stability Board (2017): “Fintech credit: market structure, business models and financial stability implications”.
22. Cornelli, G, J Frost, L Gambacorta, R Rau, R Wardrop and T Ziegler (2020), “Fintech and big tech credit: A new database”, BIS Working Papers.
23. Cornelli, G, V Davidson, J Frost, L Gambacorta and K Oishi (2019): “SME finance in Asia: recent innovations in fintech credit, trade finance, and beyond”, Asian Development Bank Institute, ADBI Working Paper Series, no 1027.
24. De Haas, R., & van Lelyveld, I. (2006). Foreign banks and credit stability in Central and Eastern Europe: A panel data analysis. Journal of Banking & Finance.
25. Degryse, H., Havrylchyk, O., Jurzyk, E., & Kozak, S. (2012). Foreign bank entry, credit allocation and lending rates in emerging markets: Empirical evidence from Poland. Journal of Banking & Finance.
26. Ehrentraud, J, D Garcia Ocampo, L Gazoni and M Piccolo (2020): “Policy responses to fintech: a cross-country overview”, FSI Insights, no 23.
27. Fratzscher, M. 2012, “Capital flows, push versus pull factors and the global financial crisis,” Journal of International Economics.
28. Frost, J (2020): “The economic forces driving fintech adoption across countries”, BIS Working Paper, no. 838.
29. Frost, J, L Gambacorta, Y Huang, H S Shin and P Zbinden (2019): “BigTech and the changing structure of financial intermediation”, BIS Working Papers, no 779.
30. Gambacorta, L, Y Huang, H Qiu and J Wang (2019): “How do machine learning and non-traditional data affect credit scoring? New evidence from a Chinese fintech firm”, BIS Working Papers, no 834.
31. Ghosh, A. R., Ostry, J. D., and Qureshi, M. S., 2014. “Exchange Rate Management and Crisis Susceptibility: A Reassessment,” IMF Working Paper 14/11.
32. Gopinath, Gita and Jeremy Stein. 2021. “Banking, Trade, and the Making of a Dominant Currency.” Quarterly Journal of Economics 136, no. 2 (May).
33. Hahm, J. H., H. S. Shin, and K. Shin, 2013, “Noncore bank liabilities and financial vulnerability,” Journal of Money, Credit and Banking,.
34. Hersh, A. S., & Weller, C. E. (2012). Increased competition from large foreign lenders threatens domestic banks. Washington: Economic Policy Institute.
35. Hootsuite & We Are Social (2019): “Digital 2019 Global Digital Overview”.
36. Hryckiewicz, A., & Kowalewski, O. (2010). Economic determinates, financial crisis and entry modes of foreign banks into emerging markets. Emerging Markets Review.
37. Irving Fisher Committee (2020): “Towards monitoring financial innovation in central bank statistics”, IFC Reports.
38. Jeon, B. N., Olivero, M. P., & Wu, J. (2013). Multinational banking and the international transmission of financial shocks: Evidence from foreign bank sub sidiaries. Journal of Banking & Finance.
39. Kumar, Ananya. 2022. “A Report Card on China’s Central Bank Digital Currency: The e-CNY.” Atlantic Council, March 1, 2022.
40. Lehner, M. (2009). Entry mode choice of multinational banks. Journal of Banking & Finance.
41. Li, Q., Zeng, Y., & Zhang, B. (2013). Market characteristics and entry modes of foreign banks. China Economic Review.
42. McGuire, P., and N. Tarashev, 2008, “Bank Health and Lending to Emerging Markets,” BIS Quarterly Review.
43. Molyneux, P., Nguyen, L. H., & Xie, R. (2013). Foreign bank entry in South East Asia. International Review of Financial Analysis.
44. Monetary Authority of Singapore (2019): “Eligibility criteria and requirements for digital banks”.
45. Mulyaningsih, T., Daly, A., & Miranti, R. (2015). Foreign participation and banking competition: Evidence from the Indonesian banking industry. Journal of Financial Stability.
46. Obstfeld, M., 2014, “Trilemmas and Tradeoffs: Living with Financial Globalization,” mimeo, University of Berkeley
47. Petrou, A. (2007). Multinational banks from developing versus developed countries: Competing in the same arena? Journal of International Management.
48. Shin, H.S., 2012 “Global Banking Glut and Loan Risk Premium” Mundell‐Fleming Lecture, IMF Economic Review 60.
49. Temesvary, J. (2014). The determinants of U.S. banks’ international activities. Journal of Banking & Finance, 44.
50. Tsai, H., Chang, Y., & Hsiao, P. H. (2011). What drives foreign expansion of the top 100 multinational banks? The role of the credit reporting system. Journal of Banking & Finance.
51. Turner, P., 2014. “The global long-term interest rate, financial risks and policy choices in EMEs,” BIS Working Papers no 441.
52. United Nations Conference on Trade and Development. 2021. World Investment Report 2021. New York: UNCTAD.
53. United States Department of the Treasury (2018): “A Financial System That Creates Economic Opportunities: Nonbank Financials, Fintech, and Innovation”.
54. Van Tassel, E., & Vishwasrao, S. (2007). Asymmetric information and the mode of entry in foreign credit markets. Journal of Banking & Finance.
55. Wewege, L., Lee, J., & Thomsett, M. C. (2020). Disruptions and digital banking trends. Journal of Applied Finance and Banking, 15–56.
56. Wong, Liana and Rebecca Nelson. 2021. “International Financial Messaging Systems.” Congressional Research Service, Research Report R46843, July 19, 2021.
57. World Bank (2020): “Prudential regulatory and supervisory practices for fintech: payments, credit and deposits”, FCI insight.
58. Wu, J., Luca, A. C., & Nam, Jeon B. (2011). Foreign bank penetration and the lending channel in emerging economies: Evidence from bank-level panel data. Journal of International Money and Finance.
59. Wu, John and Rebecca Isjwara. 2022. “Russia’s Pivot to China for Payment Alternatives Offers Limited Gains.” S&P Global, March 27, 2022.
60. Xu, Y. (2011). Towards a more accurate measure of foreign bank entry and its impact on domestic banking performance: The case of China. Journal of Banking & Finance.
61. Association of Certified Anti-Money Laundering Specialists (ACAMS) (2019): “Fintech: friend or foe to antifinancial crime”.
62. Bank for International Settlements (BIS) (2019): “Big tech in finance: opportunities and risks”, Annual Economic Report 2019.
63. Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) (2011): Principles for sound management of operational risk.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица 3 — Показатели международной деятельности банков-резидентов США, млн. долл. США

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица 4 — Показатели международной деятельности банков-резидентов Германии, млн. долл. США

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица 5 — Показатели международной деятельности банков-резидентов России, млн. долл. США