

Россия удерживает лидерство по темпам роста цифровых платежей

Пандемия COVID-19 ускорит перемены в глобальной индустрии платежей

По данным отчёта BCG, к 2024 году ежегодный объём выручки мировой индустрии платежей может достичь \$1.8 трлн в рамках сценария быстрого восстановления экономики. При этом игрокам отрасли придётся адаптироваться к замедлению темпов роста при одновременном ускорении эволюционных изменений.

Москва, 6 октября 2020 года — Кризис, связанный с пандемией COVID-19, изменил способы взаимодействия между потребителями и компаниями, что предвещает более низкие темпы роста выручки в краткосрочной перспективе. Однако положительные тенденции – переход на бесконтактные платежи, рост проникновения электронных кошельков и более широкое применение автоматизации платежей B2B – делают перспективы отрасли более благоприятными в среднесрочной перспективе. Эти выводы представлены в новом отчёте BCG под названием *"Международные платежи в 2020 году: вперёд в будущее"* (*Global Payments 2020: Fast Forward into the Future*).

В 18-ом ежегодном отчёте BCG, посвящённом анализу индустрии платежей, рассматриваются недавние события на мировом и региональных рынках платежей. Авторы отчёта дают рекомендации, как провайдерам розничных и оптовых платежей нужно реагировать на подрывные изменения, вызванные пандемией коронавируса, и упоминают основные проблемы, затрагивающие участников мировой платёжной индустрии. В основе выводов, приведённых в отчёте, лежит собственная модель мирового рынка платежей, разработанная BCG. Данные для этой модели предоставлены ведущим мировым провайдером услуг безопасного обмена финансовой информацией SWIFT. Также в отчёте перечислены пять стратегических императивов для достижения конкурентного преимущества в платёжном пространстве будущего.

«Пандемия коронавируса и её последствия ускорили изменения в индустрии платежей, которые обычно занимают около десяти лет. Это создало окно новых возможностей для самых талантливых компаний, которые смогут одним прыжком обогнать своих конкурентов, нарастить масштабы и оказать влияние на повседневную жизнь своих клиентов, – заявил Ян Сенан, управляющий директор и партнёр офиса BCG в Париже, один из авторов отчёта и руководитель глобального направления «Платежи и транзакционный банкинг». – Однако этот благоприятный период не будет длиться вечно. Это значит, что те игроки рынка платежей, которые будут действовать решительно уже сейчас, получат явное конкурентное преимущество относительно остальных компаний».

Перспективы рынка. Принимая во внимание высокий уровень неопределённости, связанный с продолжающейся пандемией COVID-19, прогноз BCG для рынка платежей подразумевает три сценария роста выручки, которые зависят от темпов роста мирового ВВП. Сценарий быстрого восстановления экономики предполагает, что пул выручки мирового рынка платежей увеличится с \$1.5 трлн в 2019 году до



\$1.8 трлн в 2024 году, а совокупные темпы годового роста (CAGR) составят 4.4%. Тем не менее, этот оптимистичный показатель намного ниже ежегодных темпов роста на уровне 7.3%, которые отрасль продемонстрировала в 2014-2019 году. Сценарий медленного оздоровления подразумевает, что пул выручки мирового рынка платежей достигнет \$1.7 трлн к 2024 году при CAGR на уровне 2.7%. В рамках сценария серьёзных экономических последствий пул выручки продемонстрирует лишь умеренные темпы роста при CAGR на уровне 1.1%.

Вторая половина текущего десятилетия выглядит намного оптимистичнее, поскольку на неё придётся экономический рост, развитие инфраструктуры платежей, подъём электронной коммерции и расширение доступа к финансовым услугам. В период с 2024 по 2029 год выручка мирового рынка платежей должна расти на 4.4%-5.6% ежегодно в зависимости от сценария. Эти темпы роста примерно в полтора раза выше темпов роста банковской выручки в целом. К 2029 году пул выручки может увеличиться до \$1.9-\$2.4 трлн в зависимости от скорости восстановления экономики.

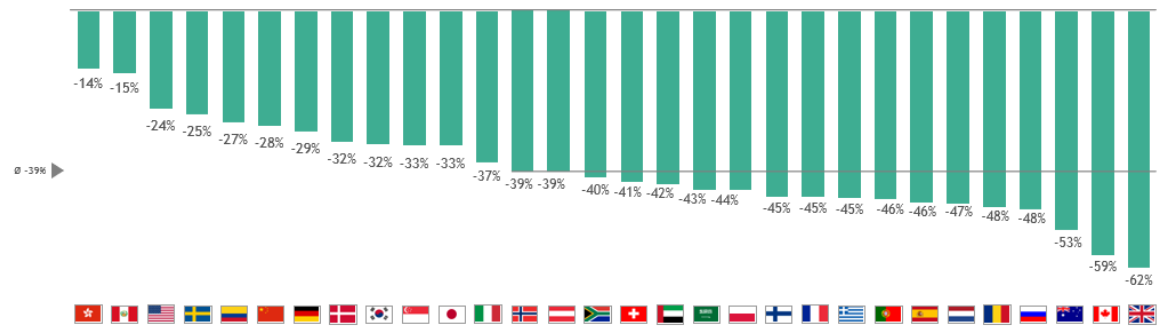
РОССИЯ

Макс Хаузер, управляющий директор и партнер BCG и глава экспертной практики Digital в России и СНГ, отметил: «Впервые о «русском чуде» заговорили в прошлом году, когда по итогам периода 2010-2018 гг. был выявлен феноменальный, 30-кратный рост числа безналичных карточных транзакций: с 5,8 до 172 в год на человека. Тогда по этому показателю Россия обогнала все страны Европы, в том числе лидеров, которые за тот же период показали двух- и трехкратный рост.

В этом году «русское чудо» получило продолжение. Пандемия оказала мощное воздействие на все сферы жизни и дала толчок развитию цифровых технологий, которые помогают справиться с изменениями и повысить безопасность. Российские потребители отреагировали на новые реалии мгновенно: всего за полгода, с конца 2019 до середины 2020 года половина тех, кто все еще пользовался наличными, перешли на безналичные расчеты. Немного опережают Россию по доле перешедших на безнал потребителей только Великобритания, Канада и Австралия».

Чистое изменение объёмов¹ потребительских платежей наличными за время пандемии COVID-19² (%)

Наличные



ГОО ПЕР США ШВЕ КОЛ КИТ ГЕР ГЕР КОР СИН ЯПО ИТА НОР АВТ ЮАР ШВА ОАЭ САУ ПОЛ ФИН ФРА ГРЕ ПОР ИСП НИД Россия АВС КАН ВЕЛ

1. Чистое изменение = процентная доля потребителей, более активно использовавших наличные, минус процентная доля потребителей, которые стали менее активно использовать наличные; 2. Для каждого платёжного метода выберите одно утверждение, описывающее, насколько часто вы использовали каждый платёжный метод за последние три недели по сравнению с прошлым годом; Источник: REBEX Pulse 2020, исследование проведено в период с 18 мая по 19 июня 2020 г., n = 17,600, 30 стран



Россия остаётся лидером роста в восточноевропейском регионе. Согласно прогнозам, в ближайшие пять лет совокупные среднегодовые темпы роста выручки (CAGR) от транзакционного банковского обслуживания составят от 2.8 до 7.8%, что выше мировых 4.4%-5.6%. Несмотря на уверенную динамику, это все же более низкие темпы роста по сравнению с двузначными показателями CAGR в 2014-2019 годах -15.6%.

Если в 2014-2019 гг. Россия была абсолютным мировым лидером по темпам роста безналичных платежей со среднегодовыми совокупными темпами роста выручки (CAGR) 15.6%, то и в последующие пять лет, скорее всего, сохранит это положение. Однако, как и во всем мире, в России заметно понизятся темпы роста, которые составят в 2020-2024 гг. 2.8- 7.8%, в зависимости от сценария восстановления экономики. Ближайший конкурент – Азиатско-Тихоокеанский регион – может показать 3-7,3% в тот же период. В общем объеме выручки от транзакционного банковского обслуживания стран Восточной Европы доля России самая большая (36.5%).

Сектор карточных платежей в России всё так же растёт самыми быстрыми темпами. К примеру, в 2014-2019 годах CAGR платежей дебетовыми картами составлял 36%. За последние пару лет темпы роста год к году снизились до 10%, что отражается в скорректированных прогнозах CAGR в диапазоне от 5.0 до 8.1% до 2024 года. Что касается кредитных карт, темпы роста стоимости платежей с их использованием также замедлятся до 2.0-11.1%.

Согласно прогнозам, в 2019-2024 году выручка от платежей по кредитным картам продемонстрирует чуть более быстрые темпы роста (CAGR 10.4%) по сравнению с платежами по дебетовым картам (CAGR 8.9%) Рост этих платёжных инструментов, а также электронных кредитных переводов (которые в ближайшие пять лет обгонят собственные исторические показатели на уровне 3.6% с новым CAGR 6.8%), объясняется переходом от наличных к безналичным расчётам. Это утверждение справедливо для сценария быстрого восстановления экономики. В рамках сценариев медленного оздоровления или серьёзных последствий темпы роста платежей по дебетовым картам будет выше аналогичных показателей по кредитным картам, поскольку потребители и компании будут сокращать кредитные траты, а доступ к кредитным линиям будет ограничен.

Все три сценария предполагают сокращение использования бумажных платёжных продуктов. Развитие этой тенденции ускорилось в результате пандемии COVID-19.

Как обеспечить будущий рост в сфере розничных платежей. Авторы отчёта полагают, что в краткосрочной перспективе эмитентов и эквайеров на большинстве рынков, вероятно, ждёт волна банкротств и возвратных платежей, поскольку как потребители, так и компании продолжают бороться с финансовыми последствиями пандемии. Помимо этого, торговцы столкнутся с отдельными трудностями. Им придётся много экспериментировать, чтобы понять, как снова заманить покупателей в физические магазины, как привлечь их внимание в Интернете и какие рекламные акции окажутся наиболее привлекательными.

Как решить проблемы клиентов в сфере оптовых платежей. По мнению авторов отчёта, кризис в связи с пандемией COVID-19 ускорит цифровизацию оптового транзакционного банковского обслуживания,



которое включает внутренние и трансграничные платежи, управление наличными средствами, торговое финансирование и решения для финансирования оборотного капитала. Критичность этих услуг для крупных корпораций и высокий уровень экспертных знаний, необходимых для их оказания, будет способствовать росту выручки на большинстве основных рынков. Сосредоточив внимание на определённых шагах в краткосрочной перспективе, банки и провайдеры оптовых платежей получат возможность участвовать в решении общемировой проблемы коронакризиса, укрепляя отношения с клиентами, которые могут принести плоды в долгосрочной перспективе. Чтобы добиться этого, они должны стать активными и незаменимыми партнёрами в области антикризисного управления, формировать партнёрства, которые дадут прирост скорости и масштаба, предоставлять решения в области оптового транзакционного банковского обслуживания вместо продуктов и развивать компетенции по управлению рисками.

Как преуспеть в будущем. По мнению авторов отчёта BCG, для рынка платежей характерен крайне насыщенный ландшафт, где присутствуют самые разные игроки. Все конкурирующие участники этой быстро развивающейся экосистемы – от технологических гигантов до финтех-компаний, от эмитентов до платёжных процессоров, от провайдеров полного спектра услуг до нишевых игроков – сталкиваются с уникальными проблемами. Однако их объединяют пять общих стратегических императивов. По мнению BCG, победителями в мире после кризиса окажутся компании, которые уже сейчас начнут решать следующие приоритетные задачи:

- Перебалансировать портфель продуктов и клиентов;
- Искать возможности для стратегических сделок M&A, партнёрств и участия в экосистемах;
- Стать организацией, управляемой с помощью данных;
- Усилить компетенции в области управления рисками;
- Ускорить цифровую трансформацию.

«Часто кризис заставляет компанию пересмотреть способ ведения бизнеса, – говорит Маркус Ампенбергер, заместитель директора и партнёр офиса BCG в Мюнхене и один из авторов отчёта. – В этом смысле пандемия COVID-19 ничем не отличается от других кризисов. У лидеров индустрии платежей появилась возможность и срочная необходимость сделать ряд смелых шагов, которые могут обеспечить их бизнесу долгосрочное процветание».

О компании BCG

BCG — международная компания, специализирующаяся на управленческом консалтинге, ведущий консультант по вопросам стратегии бизнеса. Нашими партнерами являются организации из частного, государственного и некоммерческого сектора во всех регионах мира. Вместе мы работаем над тем, чтобы выявить наилучшие возможности создания стоимости, найти оптимальные решения важнейших проблем и преобразовать бизнес. Наш подход индивидуален и сочетает глубокий анализ динамики развития компаний и рынков и тесное сотрудничество на всех уровнях компании клиента. Такой подход обеспечивает нашим клиентам устойчивое конкурентное преимущество, эффективность организации и долгосрочные результаты. Созданная в 1963 году, сегодня компания BCG имеет глобальную сеть из более



90 офисов в 50 странах. Все партнеры BCG имеют равные права и полномочия, а при принятии решений каждый голос учитывается одинаково. В любом из регионов присутствия BCG базируется не более одной трети всех партнеров, а в состав нашего [исполнительного комитета](#) входят партнеры из 10 разных стран.

В современных условиях организация обязана уметь сочетать человеческие и цифровые ресурсы. Наши команды формируются из специалистов из разных стран, с разным образованием и разным профессиональным и культурным опытом. Это позволяет нам задействовать весь спектр отраслевых и функциональных знаний и разных взглядов на одну и ту же проблему и быть катализатором положительных изменений. Решения BCG строятся на передовых практиках в сфере управленческого консалтинга, а также глубоком понимании современных технологий и принципов проектирования и развития организаций и цифровизации. Более того, в своей работе мы всегда стремимся выполнить главную цель существования бизнеса — то, что принято называть, корпоративным предназначением. Уникальность нашей бизнес-модели в том, что она целиком построена на принципах сотрудничества — как внутри самой компании, так и в работе с организацией клиента, на всех уровнях. В этом секрет нашего успеха и залог процветания наших клиентов.

О SWIFT

SWIFT — глобальная кооперативная ассоциация, принадлежащая её членам, и ведущий в мире провайдер услуг по безопасному обмену финансовой информацией. Мы предоставляем участникам платформу для обмена сообщениями и стандарты для коммуникаций, а также предлагаем продукты и услуги для облегчения доступа, интеграции, идентификации, анализа и обеспечения соответствия регуляторным требованиям. Наша платформа для обмена информацией и предлагаемые нами продукты и услуги объединяют более 11,000 банковских организаций, компаний, торгующих ценными бумагами, объектов рыночной инфраструктуры и корпоративных клиентов из более чем 200 стран и регионов. SWIFT не выступает держателем средств и не управляет счетами от лица клиентов, однако наша система обеспечивает безопасность коммуникаций и надежный обмен стандартизированной финансовой информацией для глобального сообщества пользователей, таким образом поддерживая глобальные и локальные финансовые потоки, торговлю и коммерцию по всему миру. Штаб-квартира SWIFT находится в Бельгии. Наша международная система управления и надзора гарантирует нейтральный и глобальный характер кооперативной структуры SWIFT. Глобальная сеть офисов SWIFT обеспечивает ее активное присутствие во всех основных финансовых центрах.

#