

Плясова С. В., канд. экон. наук, доцент кафедры оценочной деятельности и корпоративных финансов Университета «Синергия», г. Москва, Splyasova@synergy.ru

Мирзоян Н. В., канд. экон. наук, доцент кафедры оценочной деятельности и корпоративных финансов Университета «Синергия», г. Москва, NMirzoyan@ya.ru

Финтех и «Вторая платежная директива» как фактор развития конкуренции в банковском секторе Европейского союза

В статье затрагиваются изменения банковского сектора, которые способствуют увеличению конкуренции на рынке банковских услуг между кредитно-финансовыми организациями и технологическими компаниями. Приведена классификация финтехорганизаций в зависимости от сторон, участвующих в сделке, отражаются наиболее важные составляющие «Второй платежной директивы». Указаны категории провайдеров платежных услуг, описаны три варианта стратегического развития банков. Сформулированы цели внедрения «Второй платежной директивы». Представлена позиция Банка России к директиве. Перечислены страны, в которых активно начали использовать API. Выделены основные последствия внедрения директивы для банков Европейского союза.

Ключевые слова: конкуренция, открытый банкинг, финтехорганизации, «Вторая платежная директива» PSD2, API, AISP, PISP, провайдер информационных услуг, провайдер услуг инициации платежей.

Введение

Банковский сектор стоит на пороге революции, которая представит новую эпоху конкуренции, гармонизации правил и защиты клиентов в секторе платежей. Это связано с технологиями, которые предлагаются технологическими организациями (сектор финтех), и снижением спроса на банковские услуги. Банковская сфера основана на двух основных услугах — платежах и кредитовании. Обе услуги могут быть изъяты из банковского сектора. Например, благодаря финансовым технологиям рынок платежей становится мобильным, т. е. начался процесс разрушительных инноваций для банков. У банков появляются конкуренты в лице технологических организаций, таких как технологическая компания *Square*, *Google*, *Visa*, *Mastercard* и *PayPal*. В течение

следующих нескольких лет прогнозируется экспоненциальный рост небанковских организаций на рынке платежей.

Перечень отношений, возникающих через сервисы финтехорганизаций

На рынке кредитования также укрепляется конкурентная борьба банков и технологических организаций. Например, «народное финансирование», или краудфандинг — способ коллективного финансирования, основанный на добровольных взносах. Краудфандинг может быть применен для производства товаров, создания программного обеспечения, записи музыкальных альбомов, запуска или поддержки других проектов, например, платформа *Kickstarter*. Также можно выделить отношения, которые возникают через сервисы финтехорганизаций.

Они делятся в зависимости от сторон, участвующих в них:

- P2P — между частными лицами (*person-to-person* или *peer-to-peer*, англ. «от пользователя к пользователю»).
- B2P — от компании к частному лицу (*business-to-person*).
- P2B — от частного лица к компании (*person-to-business*).
- B2B — между компаниями (*business-to-business*).
- B2G — между бизнесом и правительством (*business-to-government*) и т. д.

P2P-моделью называют также равноправное кредитование, или социальные займы, кредитование от человека к человеку, социальное кредитование — это прямая выдача займов вкладчиком заемщику без участия традиционных финансовых институтов, т. е. банков.

Такие сервисы возникли благодаря финтеху и начали развиваться в 2005 г. Платформы работают по принципу сводничества — способствуют урегулированию спроса и предложения, с собственными правилами и регулированием, а также механизмами вознаграждения и платежей. P2P ставит в центре модели клиента, который может одновременно продавать и покупать продукты и услуги с помощью решений, предлагаемых компанией. Инвесторы получают доход в виде авансовой комиссии за инициирование займа, а также доли от сервисных платежей, поступающих в течение всего периода обслуживания кредита. Также обе стороны — кредитор и заемщик — заинтересованы в наиболее финансово привлекательных условиях, а также в безопасной, прозрачной и простой процедуре выдачи и получения займов.

Такая площадка появилась впервые в 2005 г. в Великобритании — *Zopa* (*Zone of Possible Agreement*). Годом позже в США появились еще две площадки — *Prosper* и *Lending Club*. В настоящий момент в мире много подобных проектов, но можно выде-

лить наиболее популярные из зарубежных P2P — компании *Kiva*, *Communitylend.com* (Канада), *Smava.de* (Германия).

В Европе и США сервисы P2P-кредитования стали настолько популярными, что на этих площадках теперь можно получить не только ипотеку, но также финансы для развития бизнеса. В настоящее время объем займов, выдаваемых банками в США, снизился на 30 000 долл., а объем P2P кредитования к 2020 г. прогнозируется размером 400 млрд долл.¹

В России P2P-сервисы взаимного кредитования только начинают развиваться. Но в 2015 г. через P2P-сервисы было выдано уже около 1 млрд руб. Банкомат является типичным примером B2P-сервиса. В широком понимании финтех включает в себя абсолютно все: от банкоматов до программного обеспечения для управления спот-позициями на фондовом рынке. Таким образом, с появлением банкомата (1967 г.) — инновационного устройства финансовые учреждения получили возможность экономить деньги и вместо ручного труда кассиров автоматизировать рутинные банковские операции.

История платежных директив

Также большим толчком к децентрализации банковских услуг на территории Европейского союза, т. е. к появлению конкуренции со стороны технологических организаций является принятие очередной платежной директивы. Под директивами стоит понимать акты, которые устанавливают только цели регулирования² в ЕС. Предложения, содержащиеся в директиве, должны быть реализованы в нацио-

¹ URL: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/352435-ubijcy-bankov-kto-zahvatyvaet-finansovyy-biznes>.

² Consolidated version of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union // Official Journal of the European Union. С 326. 26.10.2012. P. 47–390.

нальных нормативных актах каждой из 28 европейских стран, о чем все государства должны отчитаться перед Европейской комиссией.

В 2007 году принята «Первая платежная директива» (PSD1 — *Payment Services Directive*) — директива 2007/64/EC. Целью PSD1 было создание единой зоны европлат (Single Euro Payments Area — SEPA). В документе сформулированы правила и основы для создания современных платежных услуг. Цель единой зоны платежей в евро — стандартизировать способ оплаты евро в ЕС и сделать все трансграничные платежи в евро такими же «бесшовными», как и внутренние платежи в пределах данного государства-члена.

В 2016 году принята «Вторая платежная директива» (PSD2) № 2015/2366/EC, но более важная дата — это дата реализации предложений директивы в национальном законодательстве стран-членов ЕС — 13 января 2018 г. Суть директивы Европарламента и Еврокомиссии составляет урегулирование общего европейского рынка онлайн-платежей и онлайн-банкинга.

Данная директива является техническим стандартом для уточнения технических деталей, разработанных Европейским агентством (службой) по банковскому регулированию и надзору (EBA). Роль данной службы заключается в обеспечении последовательного применения и толкования директивы, усилении защиты прав потребителей, повышении прозрачности деятельности платежных организаций, улучшении качества взаимодействия и обмена информацией между компетентными органами стран — членов ЕС. Директива ограничивает возможности уже существующих финансово-кредитных институтов и жестко направляет развитие финансовой области в едином направлении, что способствует развитию конкуренции на рынке банковских услуг.

Наиболее важные составляющие PSD2

Документ состоит из шести разделов и приложений:

1. Предмет, сфера применения и технология.
2. Провайдеры платежных услуг.
3. Прозрачность условий и требования по раскрытию информации при оказании платежных услуг.
4. Права и обязанности в отношении предоставления и использования платежных услуг.
5. Делегированные акты и регулятивные технические стандарты.
6. Заключительные положения.

Главной идеей создания данного документа Европейским союзом является построение единого рынка для перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. PSD2 влечет огромные и монументальные последствия в двух линиях: *Open banking — Retail Lines of Business*, которые обычно включают потребительские сбережения и расчетные счета, автокредиты, ипотечные кредиты и кредитование малого и среднего бизнеса и платежи (платежи по картам, корпоративные платежи, кредитные переводы, прямой дебет и т. д.). Это концепция, повышающая качество клиентского обслуживания и дающая возможность третьим сторонам на использование и анализ данных финансово-кредитной организации.

Далее выделим наиболее важные составляющие директивы, дающие толчок развитию конкуренции на рынке банковских услуг в пространстве ЕС.

В разделе 1 директива устанавливает категории провайдеров платежных услуг:

- Кредитные организации.
- Институты электронных денег.
- Почтовые отделения, если национальные правовые акты наделили их возможностью предоставлять платежные услуги.
- Платежные учреждения.

- Европейский центральный банк и национальные центральные банки, если они не выступают в качестве денежно-кредитных органов или иных государственных органов.

- Государства — члены ЕС и их региональные или местные властные органы в случае, когда они не выступают в качестве государственных органов.

PSD2 расширяет понятие платежной услуги и на текущий момент — это любая активность, включающая следующее:

1. Услуги по внесению наличных на платежный счет.

2. Услуги по снятию наличных с платежного счета.

3. Исполнение платежных операций, включая переводы денежных средств на платежный счет, открытый у провайдера платежных услуг, обслуживающего клиента, или у иного провайдера платежных услуг.

4. Исполнение платежной операции за счет кредитной линии, предоставляемой пользователю платежных услуг.

5. Эмиссия инструментов и/или обеспечение приема платежных инструментов (эквайринг).

6. Услуги по совершению денежных переводов.

7. Услуги по инициации платежей.

8. Услуги по агрегации финансовой информации.

Директива не охватывает вопросы, связанные с сервисами: платежи через оператора связи (если сумма составляет до 50 евро) для оплаты билетов, благотворительные взносы, покупки цифрового контента, инструменты, предназначенные для использования в ограниченном числе торговых точек, а также на бумажные чеки, расчеты наличными и т. д., следовательно, в зависимости от национального законодательства стран-членов ЕС это может формировать денежный поток организаций небанковского сектора.

Во 2 разделе директивы выделяют провайдеров.

Сравнительный анализ провайдеров PSD2 и PSD показал, что их количество не изменилось и составляет шесть единиц:

- кредитные организации;

- почтовые учреждения;

- платежные учреждения;

- ЕЦБ и национальные банки в тех случаях, когда они выступают не в качестве денежно-кредитных органов;

- государства — члены ЕС и их региональные или местные властные органы в случае, когда они выступают не в качестве государственных органов;

- институты электронных денег.

Однако определена специфика платежных учреждений: они получают разрешение на деятельность, а не лицензию. В зависимости от оказываемой услуги требования различаются на размер уставного капитала и размер собственных средств. Следовательно, снижаются требования к небанковским организациям для выхода на рынок банковских услуг, что увеличивает возможное количество участников рынка платежей.

В национальных реестрах должна содержаться информация о выданных и отозванных разрешениях с указанием перечня платежных услуг, а также информация о филиалах, если они оказывают услуги в иных государствах — членах ЕС. Данные из национального реестра дублируются в общеевропейском реестре, на базе Европейской службы банковского надзора. Нововведение повышает прозрачность рынка банковских услуг. Помимо оказания платежных услуг платежные учреждения имеют право предоставлять своим клиентам ограниченные кредиты, а также право на иную деятельность. Таким уточнением разработчики добавляют финансовую стабильность учреждениям через разрешение вести (совершать) неплатежную деятельность, например, розничную торговлю или реализацию телекоммуникационных услуг.

Также директива увеличивает затраты платежных учреждений, обязывая проводить обязательный государственный аудит

годовых и консолидированных отчетов, если иное не определено в предшествующих директивах.

В одном из разделов PSD2 также прописана возможность реализации права учреждения и свободы предоставления услуг на территории другого государства — члена ЕС. Для получения такой возможности организация обращается с заявлением и с набором соответствующих документов в надзорные органы страны регистрации. Однако после получения данной возможности надзор над платежным учреждением осуществляют органы страны регистрации, а принимающая страна имеет право требовать от организации периодических отчетов. Данная норма позволяет не только расширить рынок сбыта, но и увеличивает конкуренцию на национальных рынках стран — членов Европейского союза за счет организаций нерезидентов.

Также документ имеет раздел, в котором прописано освобождение небольших организаций от нормативных требований, например, для платежных учреждений со среднемесячным объемом операций (за предыдущие 12 мес.) до 3 млн евро (норма может быть понижена или повышена по решению национальных властей). Следовательно, понижение нормативных требований к организациям упрощает выход на рынок, чем увеличивает конкуренцию.

Директива дает возможность пользоваться одним сервисом по агрегации финансовой информации (*Account Information Service Providers*), который по поручению клиента запрашивает у финансово-кредитных организаций информацию о его счетах и консолидирует ее в одном месте. Агрегаторы³ (от лат. *aggregatio* «накопление») финансовой информации смогут получать только ту информацию, передача которой была согласована владельцем счета.

³ Агрегатор (от лат. *aggregatio* «накопление») — программа, аккумулирующая (собирающая) и группирующая объекты.

В соответствии с DSP2 платежным учреждением может быть только юридическое лицо, а провайдером платежной услуги, который оказывает услуги по агрегации финансовой информации, могут быть не только юридические, но и физические лица, освобожденные от части регулятивных требований. Определение «провайдера платежной услуги», прописанное в PSD2, в несколько раз увеличивает количество возможных участников рынка по данной услуге.

В разделе 3 дан подробный перечень информации, которую провайдер должен раскрывать перед клиентом. Однако есть исключения, когда происходит освобождение от требований по раскрытию информации, в случае если использование платежных инструментов, например, только платежные операции физических лиц на сумму не более 30 евро или совокупный лимит — 150 евро или максимальный баланс не превышает 150 евро.

Раздел 4. Провайдер платежных услуг вправе требовать от пользователя вознаграждение за выполнение своих обязательств, но запрещает взимать дополнительную плату за использование платежных инструментов, для которых межбанковская комиссия регулируется общеевропейскими регламентами. Данное положение сокращает доходы банков от использования кредитных или дебетовых карт и от платежных услуг, в основе которых лежат платежные поручения или платежные требования, вне зависимости от вида платежа (внутренний, трансграничный).

С введением PSD2 появляются возможности, когда платежный инструмент выпущен одной организацией, а счет у клиента открыт в другой. По данному вопросу директива предписывает обязанность провайдера платежных услуг по обслуживанию счета предоставить провайдеру, выпустившему карточку. Эта обязанность заключается в незамедлительном подтверждении, достаточно ли у клиента денежных средств для совершения операции. Следова-

Таблица 1. Перечень типов услуг, определенных в PSD2

Table 1. List of service types defined in PSD 2

Поставщик услуг	Описание	Пример
Платежные сервисы, обслуживающие счета (Account Servicing Payment Service Providers — ASPSP)	Это банки, в которых хранятся учетные записи клиентов, и они необходимы PSD2 для доступа к этим учетным записям через интерфейс открытой прикладной программы (API).	Любой банк
Поставщик услуг по инициированию платежей (Payment Initiation Service Provider — PISP)	При одобрении клиента (часто называемого пользователем платежной службы или PSU) PISP могут инициировать платежи от имени клиента, обратившись к его счетам через открытый API ASPSP. Как правило, PISP фокусируются на транзакциях электронной торговли, связывая торговца с учетной записью клиента (см. рис. 1)	Могут быть банки и иные организации
Поставщик информации об учетной записи (Account Information Service Provider — AISP)	AISP действуют как агрегаторы финансовой информации соглашающегося клиента во всех учетных записях и учреждениях финансовых услуг, что позволяет отображать эту агрегированную информацию на какой-либо лицевой панели, ориентированной на клиента	Могут быть банки и иные организации

но, у клиента есть право выбора платежных инструментов из всего спектра банковского рынка, без привязки к банку, где открыт счет, что также ведет к конкуренции.

PSD2 юридически воплощает концепцию *Open banking*, а именно, устанавливается обязанность организаций, где у клиента открыт счет, предоставлять доступ к своим информационным системам посредникам-сервисам по инициализации платежей и агрегации финансовой информации, без заключения договора между посредником и кредитно-финансовой организацией, и запрещается дискриминация информационных посредников.

В директиве прописаны следующие типы услуг (табл. 1):

- Поставщики услуг по инициированию платежей (PISP) могут инициировать платеж с банковского счета плательщика и облегчить перевод средств на банковский счет получателя.

- Поставщикам информации об учетной записи (AISP) службы обслуживания платежных услуг (например, банки) обязаны предоставлять доступ к балансу и данным транзакций на своих платежных счетах

своих клиентов через интерфейсы прикладных программ (API — Application Program Interface).

- Поставщики платежных услуг выдают карточные инструменты.

По итогам проведенного компанией Accenture⁴ исследования сделаем следующие выводы: более 50% потребителей будут использовать продукт PISP, который является безопасным и предлагает обширные варианты розничной торговли. Предполагается, что к 2020 г. каждый третий платеж по дебетовым картам и каждый десятый платеж по кредитным картам будет делаться в PISP.

Директива прописывает скорость переводов денежных средств, а именно, денежные средства по платежам в евро, внутригосударственным платежам, трансграничным платежам между странами ЕС должны быть доступны получателю не позднее конца следующего рабочего дня. Однако сроки увеличиваются на один рабочий день, если платежная операция с использованием документов происходит в бумажной форме.

⁴ URL: www.accenture.com.

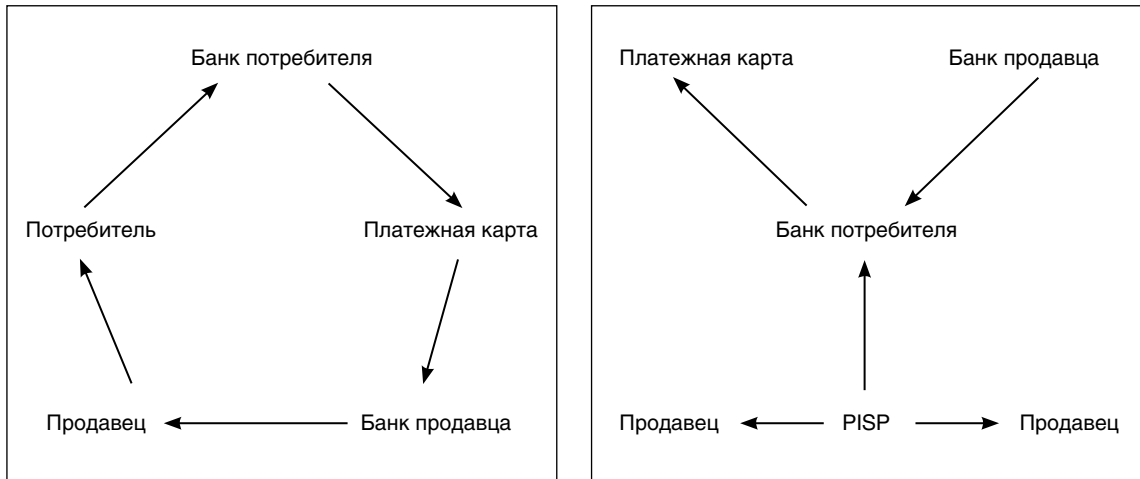


Рис. 1. Схема покупки товара без PISP и с поставщиком услуг по инициированию платежей (Payment Initiation Service Provider — PISP)

Рис. 1. Scheme of purchase of goods without PSP and with the service provider on initiation of payments (Payment Initiation Service Provider — PISP)

И денежные средства должны быть зачислены незамедлительно, если их внести наличными на свой счет.

В директиве не обошли вопросы, связанные с мерами по обеспечению безопасности платежей и защиты данных, а именно, прописана обязанность провайдеров незамедлительно предоставлять данные в Европейскую комиссию о крупных операционных инцидентах, связанных с безопасностью.

В 6 разделе отражена полная гармонизация национального законодательства с принципами директивы. К 31 января 2021 г. Европейская комиссия должна предоставить Европейскому парламенту, Совету, Европейскому Центральному Банку и Европейскому комитету по социальным и экономическим вопросам на рассмотрение отчет о применении PSD2.

Таким образом, PSD2 — это свод правил для банков, платежных сервисов и прочих игроков рынка ЕС, на участников финансового рынка данный документ не распространяется.

На текущий момент Банк России занимает выжидательную позицию и только плани-

рует реализовать ряд мероприятий по развитию и внедрению принципов, открытых API на финансовом рынке в Российской Федерации. По инициативе Банка России в «Ассоциации развития финансовых технологий» («Ассоциации Финтех»), учрежденной совместно с крупнейшими российскими финансовыми организациями в декабре 2016 г., было открыто отдельное направление деятельности — развитие открытых API⁵, которое и должно проработать новые принципы работы открытых систем на финансовом рынке.

Также стоит заметить, что Open API начали применять такие страны, как Великобритания (принят регулирующий документ *Open Banking Standard*), Сингапур (принят регулирующий документ *Finance-as-a-Service API Playbook*), Индия (создана платформа *India Stack* с набором открытых API), США (*Mint* — сервис по управлению личными финансами (*Private financial management (PFM)*).

⁵ URL: www.cbr.ru — Доклад для общественных консультаций «Развитие открытых интерфейсов (OPEN API) на финансовом рынке», декабрь, 2017.

Последствия внедрения PSD2

По итогам можно выделить следующие последствия, стимулирующие повышение конкуренции в банковском секторе, вызванные внедрением PSD2 в национальное законодательство стран-членов ЕС:

- Решение трудностей в трансграничных сделках потребителей банковских услуг, а именно, через стимулирование и продвижение инноваций в сфере банковских услуг и платежей, а также ориентир на глобальные компании в США и Азии.
- Ускоренные темпы развития и внедрения инноваций в банковском секторе на территории Европейского союза.
- Создание единого рынка для потребительских платежей и в итоге для банковских услуг.
- Совершенствование платежных услуг в Европе путем предоставления ряда усовершенствований PSD1 в области мобильных и онлайн-платежей.
- Гармонизация цены и безопасность между всеми организациями государств — членов ЕС.
- Изменение правил участия в банковской и платежной отрасли.
- Открытие границ между национальными платежными рынками стран — членов ЕС.
- Обеспечение равных условий поставщикам платежных услуг.
- Увеличение игроков в розничной торговле на банковском рынке через поставку открытого банковского стандарта.
- Повышение прозрачности рынка как для поставщиков, так и для пользователей.
- Стандартизация прав и обязанностей поставщиков и пользователей платежей услуг в ЕС, с защитой клиента.
- Экономия издержек на операционную деятельность, регуляторные отчеты, межбанковские расчеты в реальном времени, идентификацию клиентов.
- Перспективы с точки зрения противодействия отмыванию денег.

- Минимизация времени верификации клиента.

- Снижение нормативных требований к организациям для выхода на национальные рынки.

Заключение

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что с введением PSD2 на рынке банковских услуг в несколько раз увеличится количество участников. Конкурентоспособность организации во многом определяется реализуемой стоимостно-ориентированной стратегией развития⁶. Следовательно, чтобы банкам остаться конкурентоспособными, необходимо уделить внимание тщательной оценке изменений в ряде областей: безопасность, линии делового общения, управление данными, партнерские экосистемы, соглашения об аутсорсинге, а также руководствоваться этическими нормами и методами добросовестной конкуренции в экономической деятельности⁷.

После того, как PSD2 вступит в силу, банки столкнутся с выбором направлений стратегического развития. Прежде чем конкурентное поведение субъектов профессионального бизнеса примет вид оперативных процедур, ситуационных реакций и непосредственных действий, оно моделируется на стратегическом уровне и предстает в качестве стратегии или комплекса стратегий их конкурентного поведения⁸. В теории стратегий конкурентного поведения су-

⁶ Косорукова И. В. Методика стоимостно-ориентированного анализа эффективности бизнеса. Сборник материалов Девятого международного научного конгресса «Роль бизнеса в трансформации общества — 2014». М.: Экон-информ, 2014.

⁷ Рубин Ю. Б., Поталова О. Н. Конкуренция в экономике. Как противостоять и противодействовать соперникам и нужно ли это делать? // Современная конкуренция. 2016. Т. 10. №6 (60). С. 107.

⁸ Рубин Ю. Б. Стратегии и тактики конкурентного поведения // Современная конкуренция. 2007. №3 (3),

ществует несколько концепций⁹. В данном случае выделим три варианта:

1. **Минимально совместимые банки** — банки, которые стремятся обеспечить соответствие требованиям PSD2 минимальными денежными вложениями, т. е. произведут локальные изменения. Это будет означать постепенную эрозию доли рынка, а также потерю ценности жизни клиента (CLV) с течением времени. Причина этого заключается в том, что появится конкуренция со стороны финтехорганизаций и других стартапов, которые предложат более выгодные с точки зрения простоты и стоимости инновационные услуги, такие как мгновенные ипотечные кредиты, различные инструменты финансового управления, безбумажные процедуры утверждения для ряда потребительских кредитов и т. д.

2. **Цифровой (электронный) диспетчер (Digital Starters)** — банки, которые начали изучать возможность открытия данных о клиентах, стремятся поддерживать основную API, а также внедрять собственные API-интерфейсы. Этот подход может сработать только в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

3. **Цифровые инноваторы (Digital Innovators)** — банки, которые станут лидерами в разработке открытых API, т. е. будут производить финансирование команд по сферам бизнеса, обслуживать отдельные сегменты клиентов, либо полностью, либо используя партнерские отношения с технологическими организациями. Они не только придерживаются API PSD2, но и расширяют сектор услуг, создают собственные продукты с акцентом на монетизацию данных и искусственный интеллект с минимальным использованием человека. Например, *Robo-advisors (роботизированный советник* — платформа, предоставляющая финансовые консультации или управление инвестициями) и *Chatbots* (программа, веду-

щая разговор с помощью слуховых или текстовых методов).

Выделим основные последствия внедрения «Второй платежной директивы» для банков Европейского союза:

1. **Повышенная конкуренция** за доходы в существующей клиентской базе. Ожидается появление конкурентов, например финтехорганизации и другие финансовые учреждения будут продавать продукты клиентам банка.

2. **Банкротство или поглощение.** Если банк не сможет вовремя отреагировать на новшества PSD2, он потеряет монополию на платежные услуги.

3. **Снижение доходов.** Со временем банки и поставщики платежей потеряют значительные доходы для PISP, ликвидируются надбавки к картам и положения об отмене комиссий для платежных операций с использованием кредитных карт.

4. **Высокая степень IT-расходов.** Банки будут тратить от десятков до сотен миллионов долларов на внедрение API, дооснащая их в устаревших системах и соблюдая повышенные требования к безопасности, предусмотренные директивой.

Например, *Uber Technologies Inc.* (Убер) быстро вырос от небольшого стартапа до глобальной организации и свободно конкурирует с такси во многих государствах через объединение возможностей партнеров через API: использует API Карт Google для поиска клиентов и отслеживания водителей, API облачных сообщений Google для обмена мгновенными сообщениями и API Braintree PayPal для оплаты за поездку. Такие организации, как *Amazon, eBay, Facebook, Salesforce* и *Twitter*, также успешно использовали API-интерфейсы, чтобы укрепить свои возможности и построить бизнес.

5. **Последствия для нормативной отчетности и управления рисками.** Очевидно, что банки проигрывают новым участникам банковских услуг, финтехорганизациям и стартапам. Банкам по-прежнему при-

⁹ Рубин Ю. Б. Стратегии конкурентных действий // Современная конкуренция. 2014. № 4 (46).

ходится придерживаться мер базирования Базеля и контроля над отмытием денег. С одной стороны, AISP не подпадают под действие каких-либо из этих ограничений, и им не требуется держать капитал в резерве. С другой стороны, PISP должен банкам, чтобы успешно отстаивать свои интересы в конкурентной борьбе с финтехорганизациями и стартапами, необходимо обеспечить превосходство над соперниками и не допускать превосходства соперников над ними¹⁰, а для этого им необходимо пересмотреть стратегию развития с точки зрения стоимостно-ориентированный подхода¹¹ и следующих вопросов:

1) **упрощение системы платежей** — работа с заинтересованными третьими сторонами над упрощением платежей через различные интерфейсы;

2) **развитие экосистемы** — банки должны работать над созданием интеллектуальных экосистем совместно с технологическими организациями, не только предлагать платежные услуги, но и использовать данные о клиентах, чтобы предлагать инструменты для личного финансового планирования;

3) **стимулирование инноваций** — осуществление трансграничных платежей в реальном времени, которые являются «бесшовными», надежными, экономически эффективными как для корпораций, организаций, так и для физических лиц;

4) **монетизация поведенческой аналитики** — банки обладают большим объемом данных о клиентах, эту информацию необходимо монетизировать — через продавцов розничной торговли, которым данные необходимы для улучшения понимания поведенческих алго-

ритмов их возможных клиентов. Продавцы получают реальную возможность улучшить программы лояльности и повысить конкурентоориентированность;

5) **цифровизация**. Используя знания из более динамичного спектра потребительских платежей, банки должны предлагать своим бизнес-клиентам такой же опыт в различных областях: банковские переводы, услуги по управлению наличностью с использованием мобильных устройств;

6) **клиентоориентированность** — необходимо трансформировать бизнес-процессы банков в сторону клиента, постоянно совершенствоваться на основе его потребностей.

Следовательно, чтобы Российская Федерация смогла встать в один ряд с ЕС и США по инновациям в банковских услугах, необходимо по возможности учитывать принципы директивы в национальном законодательстве. Мегарегулятор банковского сектора России не отстает от тенденций ЕС, а именно, в дорожной карте содержится следующее направление развития финансового рынка: «Банк России при выстраивании регуляторной политики обеспечит невозможность отказа финансовой организации другой финансовой организации в доступе к финансовым инструментам клиента или информации о нем, если клиент дал согласие на такой доступ»¹². Таким образом, если указанное положение реализуется в законодательных актах Российской Федерации, это позволит сохранить хорошие темпы развития, внедрить финансовые инновации, снизить риски и увеличить безопасность на рынке банковских услуг.

Благодаря повышенной конкуренции со стороны финтехорганизаций и стартапов, а также внедрению PSD2 у поставщиков платежных услуг в странах — членах

¹⁰ Рубин Ю. Б. Что такое конкуренция? (Введение в теорию конкурентного поведения) // Современная конкуренция. 2014. № 1 (43). С. 101–126

¹¹ Косорукова И. В. Стоимостно-ориентированный подход к анализу конкурентоспособности бизнеса // Современная конкуренция. 2013. № 2 (38). С. 28–38.

¹² URL: cbr.ru — «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 гг.». Совет директоров Банка России 26.05.2016.

Европейского союза необходимо будет ускорить переход к клиентоориентированному мышлению и увеличению доли инновационной составляющей в банковском секторе. В будущем, для того чтобы финансово-кредитная организация стала конкурентоспособной и отвечала принципам PSD2, недостаточно предоставлять клиентам такие инструменты, как ведение счета, платежные карты и кредиты, она будет вынуждена делиться данными через открытые стандарты, оцифровывать информацию при взаимодействии с потребителями, а также необходимо научиться использовать свое главное преимущество — данные о клиентах, их истории транзакций, финансовые предпочтения, операционные идеи и т. д. Поведенческая аналитика клиентов банков поможет в стимулировании создания инновационных продуктов или услуг, направленных на улучшение финансового положения клиентов.

Список литературы

1. Достов В. Л., Мамута М. В., Шуст П. М. Новое в регулировании розничных платежных услуг в Европейском союзе // Деньги и кредит. 2016. № 7. С. 25–30.
2. Директива (EU) 2015/2366 — неофициальный перевод АНО «Центр анализа финансовых технологий», Ассоциация «АЭД».
3. Косорукова И. В. Методика стоимостно-ориентированного анализа эффективности бизнеса // Сборник материалов Девятого международного научного конгресса «Роль бизнеса в трансформации общества — 2014». М.: Экон-информ, 2014.
4. Косорукова И. В. Стоимостно-ориентированный подход к анализу конкурентоспособности бизнеса // Современная конкуренция. 2013. № 2 (38). С. 28–38.
5. Рубин Ю. Б. Стратегии и тактики конкурентного поведения // Современная конкуренция. 2007. № 3 (3). С. 81–96.
6. Рубин Ю. Б. Стратегии конкурентных действий // Современная конкуренция. 2014. № 4 (46). С. 101–143.
7. Рубин Ю. Б. Что такое конкуренция? (Введение в теорию конкурентного поведения) // Современная конкуренция. 2014. № 1 (43). С. 101–126.
8. Рубин Ю. Б., Поталова О. Н. Конкуренция в экономике. Как противостоять и противодействовать соперникам и нужно ли это делать? // Современная конкуренция. 2016. № 6 (60). С. 107.
9. Consolidated version of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union // Official Journal of the European Union. С 326. 26.10.2012. P. 47–390.
10. Directive 2007/64/EC of the European Parliament and of the Council of 13 November 2007 on payment services in the internal market amending Directives 97/7/EC, 2002/65/EC, 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 97/5/EC (Text with EEA relevance) // Official Journal of the European Union. L 319. 05.12.2007. P. 1–36.
11. Directive (EU) 2015/2366 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015 on payment services in the internal market, amending Directives 2002/65/EC, 2009/110/EC and 2013/36/EU and Regulation (EU) No 1093/2010, and repealing Directive 2007/64/EC // Official Journal of the European Union. L 337. 23.12.2015. P. 35–127.
12. URL: cbr.ru. «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 гг.». Совет директоров Банка России 26.05.2016.
13. URL: www.cbr.ru — Доклад для общественных консультаций «Развитие открытых интерфейсов (OPEN API) на финансовом рынке», декабрь 2017.
14. URL: www.accenture.com.
15. URL: http://www.forbes.ru/.

References

1. Dostov V. L., Mamuta M. V., Shust P. M. *Novoe v regulirovanii roznichnykh platezhnykh uslugah v Evropejskom soyu* [New in the regulation of retail payment services in the European Union]. *Den'gi i kredit*, 2016, no. 7. pp. 25–30.
2. Kosorukova I. V. The method of cost-oriented analysis of business efficiency. *Sbornik materialov Devyatogo mezhdunarodnogo nauchnogo kongressa «Rol' biznesa v transformacii obshchestva*. Moscow, Ehkon-inform, 2014 (in Russian, abstr. in English).
3. Kosorukova I. V. Value-oriented approach to the analysis of business competitiveness. *Journal of Modern Competition*, 2013, no. 2 (38), pp. 28–38 (in Russian, abstr. in English).
4. Rubin Yu. B. Strategies and tactics of competitive behavior *Journal of Modern Competition*, 2007, no. 3 (3), pp. 81–96 (in Russian, abstr. in English).
5. Rubin Yu. B. The strategy of competitive action. *Journal of Modern Competition*. 2014, no. (46), pp. 101–143 (in Russian, abstr. in English).
6. Rubin Yu. B. What is competition? (Introduction to the theory of competitive behavior). *Journal of Modern Competition*, 2014, no. 1 (43), pp. 101–126 (in Russian, abstr. in English).
7. Rubin Yu. B., Potapova O. N. Competition in the economy. How to resist and counter opponents and whether it is necessary to do it? *Journal of Modern Competition*, 2016, no. 6 (60), p. 107 (in Russian, abstr. in English).
8. Available at: <https://eur-lex.europa.eu> — Directive (eu) 2015/2366 of the european parliament and of the council.
9. Available at: cbr.ru «Main directions of development of the financial market of the Russian Federation for the period 2016–2018». Board of Directors of the Bank of Russia 26.05.2016.
10. Consolidated version of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union. *Official Journal of the European Union*. С 326. 26.10.2012. P. 47–390.

11. Directive 2007/64/EC of the European Parliament and of the Council of 13 November 2007 on payment services in the internal market amending Directives 97/7/EC, 2002/65/EC, 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 97/5/EC (Text with EEA relevance) // Official Journal of the European Union. L 319. 05.12.2007. P. 1–36.
12. Directive (EU) 2015/2366 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015 on payment services in the internal market, amending Directives 2002/65/EC, 2009/110/EC and 2013/36/EU and Regulation (EU) No 1093/2010, and repealing Directive 2007/64/EC // Official Journal of the European Union. L 337. 23.12.2015. P. 35–127.
13. Available at: www.cbr.ru — Report for public consultations development of open interfaces (open API) in the financial market. December 2017.
14. Available at: www.accenture.com.
15. Available at: <http://www.forbes.ru/>.

S. Plyasova, Department «Evaluation and Corporate Finance», University «Synergy», Moscow, Russia, Splyasova@synergy.ru

N. Mirzoyan, Department «Evaluation and Corporate Finance», University «Synergy», Moscow, Russia, NMirzoyan@ya.ru

FinTech and «Payment Services Directive–2» as a factor to develop competition in the banking sector in the European Union

The article touches upon the changes in the banking sector, which contribute to the increase of competition in the market of banking services between credit and financial institutions and technology companies. The classification of financial organizations depending on the parties involved in transactions is given. For each selected type the specificity is described and examples are given. The historical information of the payment Directive is presented. The most important components of «Payment Services Directive²» (PSD2) are reflected. Categories of payment service providers are specified, three variants of strategic development of banks are described. Goals of implementation «Payment Services Directive²». To operate a list of the types of services identified in the «Payment Services Directive²». Schematically represented the purchase of goods without Payment Initiation Service Provider and the service provider to initiate payments. The position of the Bank of Russia to the Directive is presented. Lists in which the Application programming interface (API) has been actively used. The names of the basic documents regulating API in these countries are also given. The main consequences of the implementation of the Directive, stimulating the increase of competition in the banking sector, through changes in the national legislation of the member States for the banks of the European Union are highlighted.

Keywords: competition, open banking, FinTech organizations, «Payment Services Directive -2» PSD2, API, AISP, PISP, information service provider, provider of payments initiation services.

About authors:

S. Plyasova, *PhD in Economics, Assistant Professor*;
N. Mirzoyan, *PhD in Economics, Assistant Professor*

For citation:

Plyasova S., Mirzoyan N. FinTech and «Payment Services Directive–2» as a factor to develop competition in the banking sector in the European Union. *Journal of Modern Competition*, 2018, vol. 12, no. 6 (72), pp. 105–116 (in Russian, abstr. in English).