



АССОЦИАЦИЯ  
БАНКОВ  
РОССИИ



САМОРЕГУЛИРУЮЩАЯСЯ  
Организация  
МИР

ОПОРА РОССИИ  
Национальный институт  
информационных технологий и телекоммуникаций

**нна**



АССОЦИАЦИЯ  
ОПЕРАТОРОВ  
ИВЕСТИЦИОННЫХ  
ПЛАТФОРМ

ЭЛЕКТРОННЫЕ  
ДЕНЬГИ



## Серия экспертных круглых столов **#КОНКУРЕГ20/21**

Конкуренция на финансовом рынке:  
принципы, развитие, регулирование

### РЕЗЮМЕ

#### круглого стола #3

## Цифровые платформы и экосистемы на финансовом рынке. Конкуренция и принципы регулирования.

12.04.2021

#### Тематика

Все возрастающее влияние цифровых платформ и формируемых на их базе экосистем остро ставит на повестку дня и перед участниками рынка, и перед регуляторами вопросы развития конкуренции, а также изменения регуляторных подходов, в том числе в сфере антимонопольного регулирования, в условиях цифровой экономики.

В настоящее время, помимо экономических процессов, обуславливающих переход участников рынка к платформенным бизнес-моделям различного типа, со стороны государства также ведется активная работа, направленная как на стимулирование создания цифровых экосистем в рамках повышения конкурентоспособности российской экономики, так и на их регулирование, в том числе отдельных аспектов их функционирования (например, платежных услуг в экосистемах, оборота данных и пр.).

И хотя проблематика экосистем относится не к какому-то конкретному рынку, а является общеэкономической, принимая во внимание, что:

- финансовые услуги являются неотъемлемой частью любых цифровых экосистем,
- одна из экосистем, наиболее активно представленных в публичном пространстве — формируется на базе крупнейшего банка, находящегося под контролем Правительства России,
- обеспечение устойчивости в финансовом секторе требует повышенного внимания и имеет значимость для всех секторов экономики,
- Банком России обозначена задача по регулированию экосистем,

в обсуждении делается акцент на финансовый рынок, но не ограничивается им.

Перед экспертами финансового, ИТ и других рынков стоит задача найти ответы на вопросы:

- Какие изменения должны произойти в действующем регулировании, чтобы были созданы условия для инвестиций в «экономику экосистем»?
- Какие есть механизмы для развития конкуренции, в том числе в формировании экосистем?
- Какие механизмы стимулирования экосистем должны применяться и насколько уже существующие механизмы поддержки отечественных производителей (например,

стартапов, разработчиков ПО, в иных сферах) могут применяться к процессам создания условий для развития «национальных экосистем»?

- Может ли стать государственная инфраструктура – платформой для выращивания национальных экосистем?

Несмотря на то, что проблематика, связанная с определением основных понятий и поиском подходов к регулированию платформ и экосистем прорабатывалась в рамках АНО «Цифровая экономика», находила отражение в документах Аналитического центра при Правительстве России, ФАС России и пр., стратегические заявления регуляторов, выпуск документов, предназначенных для общественного обсуждения показывают, что круг обсуждаемых вопросов находится на начальном этапе осмысления, а понятийный аппарат, определение предмета регулирования, субъектов стимулирования или дестимулирования – в стадии формирования.

Задача мероприятия – начать широкое экспертное обсуждение вопросов регулирования, позволяющего сохранить конкуренцию в условиях «экономики экосистем» и содействующего повышению конкурентоспособности российской экономики в целом.

#### **Вопросы для обсуждения на круглом столе:**

Учитывая многоаспектность заявленной проблематики, задача круглого стола сконцентрироваться на идеях и предложениях, дающих ответы на три вопроса:

1. Конкуренция. Как обеспечить и развивать конкуренцию в «экономике экосистем»?
2. Регулирование. Как должно измениться регулирование в целом, а также – финансовых услуг/финансового рынка, как неотъемлемой части экосистем?
3. Стимулирование. Кого, что и как стимулировать? Как организовать стимулирование, чтобы содействовать повышению глобальной конкурентоспособности игроков и экономики в целом, а не создавать преференции, ведущие к стагнации, потери стимулов для развития и усилению монополизации?

#### **Участники круглого стола в прямом эфире:**

- Эльман Мехтиев, СРО «МиР»/НАПКА – модератор
- Алена Бочарова, Почта России
- Алексей Васильев, Минэкономразвития России
- Виктор Достов, Ассоциация участников рынка электронных денег и денежных переводов
- Андрей Емелин, Национальный Совет Финансового Рынка
- Николай Комлев, Ассоциация предприятий компьютерных и информационных технологий, АПКИТ
- Кирилл Косминский, Ассоциация операторов инвестиционных платформ
- Ренат Лашин, Ассоциация разработчиков программного обеспечения «Отечественный софт»
- Игорь Логинов, Ассоциация российских банков
- Мария Михайлова, Национальная платежная ассоциация
- Роман Прохоров, Ассоциация «Финансовые инновации»
- Андрей Рего, МТС
- Алексей Саватюгин, НИУ ВШЭ
- Павел Самиев, ОПORA РОССИИ
- Павел Шуст, Ассоциация участников рынка электронных денег и денежных переводов

Ссылка на трансляцию: [https://www.youtube.com/watch?v=wzR\\_u5e5ts4&t=1377s](https://www.youtube.com/watch?v=wzR_u5e5ts4&t=1377s)

#### **Выводы по итогам обсуждения**

Экосистемы представляют собой одну из бизнес-моделей в цифровой экономике. В связи с тем, что в ближайшей перспективе они начнут занимать в экономике доминирующее положение, что, в свою очередь, может иметь для экономики и ее субъектов как положительные, так и отрицательные последствия, является понятным и закономерным стремление регуляторов предусмотреть меры по наращиванию позитивных эффектов и снижению рисков, связанных с

экосистемами. При этом представляется, что потенциальное регуляторное воздействие на экосистемы должно учитывать следующие принципиальные моменты:

1. Экосистемы, как и любые бизнес-модели, не могут становиться отдельным предметом регулирования:
  - Нормативное закрепление в том или ином виде приоритета какой-либо бизнес-модели дестимулирует развитие и трансформацию этой и иных бизнес-моделей, является барьером для их органичного развития и эволюционной сменяемости, то есть препятствует рыночным механизмам развития и конкуренции;
  - Ввиду высокой вариативности бизнес-моделей осуществления любой предпринимательской деятельности нормотворческий фокус только на одной из них в любой сфере, а особенно в высококонкурентной, создает предпосылки для возникновения контрпродуктивного регуляторного арбитража или иных последствий, выступающих скорее барьером, чем стимулом для развития.

2. Деятельность экосистем носит кросс-секторальный и мульти-отраслевой характер. В целях осуществления управленческих воздействий (регулирующего, стимулирования) на «экосистемы» необходимо выработать единый для всех рынков, включая финансовый, понятийный аппарат, принципы и подходы. Единая государственная политика и подходы должны быть закреплены на уровне законодательства и/или стратегических документов, в равной мере охватывающих все сегменты экономики, включая финансовый рынок.

Недопустимы ситуации, когда одни и те же субъекты в целях регулирования будут определяться по одним принципам и правилам, а в целях стимулирования – по другим. Равно недопустимы ситуации, когда в рамках «экосистем» или мероприятий по их стимулированию будет разрешено осуществление видов лицензируемой деятельности или сняты какие-либо ограничения, установленные иным отраслевым регулированием в рамках других бизнес-моделей.

3. За основу понятийного аппарата предлагается взять разработки АНО «Цифровая экономика», в том числе классификацию цифровых платформ, разработанную участниками реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации», которые нашли отражения в презентациях [«Цифровые платформы: подходы к определению и типизации»](#), [«Цифровые платформы: новая рыночная власть»](#) и др.

4. Экосистемы не порождают новых видов деятельности, и потому не формируют новых отраслевых рисков, хотя, возможно, могут усиливать имеющиеся. Для урегулирования этих рисков нет необходимости создания отдельного регулирования. Необходимо дальнейшее совершенствование имеющегося регулирования – антимонопольного, защиты информации, корпоративного управления, видов финансовой деятельности и т.д. и т.п.

Вместе с тем экосистемы потенциально могут формировать межотраслевые, синтетические риски. Для выявления этих рисков и определения необходимости отдельного регулирования для их контроля необходима глубокая аналитическая работа с учетом накапливаемого опыта уже функционирующих экосистем.

5. С учетом нарастающей доли государственного участия в экономике также должны быть закреплены единые для всех, включая финансовый рынок, принципы участия государства в построении единых цифровых «платформ», «инфраструктур», «экосистем» в сегментах и сферах **прямо и непосредственно не связанных с исполнением государственных функций.**

6. Стимулирование развития экосистем в виде наделяния их приоритетами, субсидирования их создания, участия государства в их формировании представляется неэффективным, так может создавать предпосылки для монополизации рынка и стагнации его развития.

Адекватными методами стимулирования в случае экосистем являются формирование условий для совершенствования и развития бизнес-среды, развитие инфраструктуры, на

- базе которой станет возможным естественное и конкурентное развитие экосистем, в частности, стимулирование конкуренции на рынке платформенных решений. Необходимо стимулировать развитие частных платформенных и инфраструктурных решений. А также развитие таких форм потребления участниками рынка платформенных ИТ-сервисов, как аутсорсинг, «ПО как сервис», что обеспечит насыщение разнообразными цифровыми продуктами, возможностями для апробации различных бизнес-моделей, станет источником воспроизводства отечественных экосистем.
7. Одной из важных мер стимулирования является совершенствование условий для инвестиций. Согласно [исследованию](#) Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) можно выделить 3 типа барьеров в части поддержки инвестиционной деятельности:
    - «Разобъёдность» инвестиционных приоритетов государственной политики и бизнеса;
    - Включение регулирования, чтобы «не было перегрева», всякий раз, как только возникает интерес инвесторов;
    - Существующая система поддержки ориентирована на стартапы, а не на выращивание и масштабирование бизнеса.
  8. Необходимо организовать широкое межотраслевое экспертное обсуждение целесообразности и обоснованности использования концепции «равноудаленной независимой инфраструктуры», применяемой Банком России в своих регуляторных и проектных подходах. Также необходимо выработать механизм контроля, в том числе с точки зрения конкуренции, за проектами, в которых Банк России выступает в качестве непосредственного участника. Данный опыт может быть применен к анализу процессов построения «экосистем» на базе госкорпораций, институтов развития.
  9. В связи с тем, что мировая практика регулирования цифровых платформ и экосистем находится в начальной стадии и формируется на основе опыта и практики деятельности компаний, занимающих существенную долю рынка в масштабах мировой экономики, перенос международного опыта и превентивное применение аналогичных процедур комплексного регулирования в отношении российских экономических субъектов не представляется целесообразным. Более эффективным видится изучение опыта и условий становления и развития мировых цифровых лидеров и применение на данном этапе именно этих подходов.
  10. Рассмотрение вопросов применения какого-либо комплексного регулирования «экосистем» возможно только после реализации комплекса мероприятий по реформированию регуляторной деятельности:
    - на финансовом рынке осуществлен переход от регулирования институтов, к регулированию деятельности;
    - утверждены обновленные подходы к анализу цифровых рынков и методик исследований в рамках антимонопольных расследований, в том числе определения границ рынка, доли рынка, монопольно низкой цены и пр., охватывающие все сегменты рынка, включая финансовый.

## СТЕНОГРАММА

*Примечание: текст приводится в адаптированной для удобства чтения редакции, не дословно повторяющей выступления; отдельные тезисы были дополнены спикерами в процессе подготовки данного материала.*

**Эльман МЕХТИЕВ (модератор):** Это третий круглый стол из серии, посвященной регулированию конкуренции, которую мы для краткости назвали «КОНКУРЕГ». Задача круглых столов – обсуждение наиболее острых, как мы считаем, вопросов конкуренции и ее регулирования на финансовом рынке. Проводятся они, можно сказать, уже сформировавшимся неформальным клубом, в который входят представители ведущих ассоциаций и объединений участников финансового рынка.

Первый круглый стол состоялся 21 октября прошлого года и был посвящен вопросам ценовой конкуренции и регулированию цен. Как вы прекрасно помните, с началом пандемии всем захотелось регулировать цены и, прежде всего, снизить цену на эквайринг. Второй круглый стол прошел 20 ноября прошлого года, и его основной темой были инновации и риски регуляторного арбитража, которые возникают при их внедрении. Уже на том круглом столе мы хотели, но из-за нехватки времени не смогли, обсудить проблему бесплатности услуг в экосистемах. То есть, тогда был первый заход по той теме, о которой мы будем говорить сегодня.

Тема нынешнего круглого стола, как она была заявлена еще в прошлом году, – «Цифровые платформы и экосистемы на финансовом рынке». И, как всегда, мы говорим про конкуренцию и принципы регулирования.

Различные обстоятельства не позволили нам собраться и провести этот круглый стол, как мы изначально планировали, в декабре. За это время произошло много важных событий:

Департамент стратегического развития финансового рынка Банка России не без помощи аналитического центра «Форум» провел ряд обсуждений с рынком, посвященных основным направлениям развития финансового рынка на 2021-2023 год. Мы надеемся, что, несмотря на изменения в руководстве этого департамента, диалог с рынком не только сохранится, но станет еще более продуктивным и эффективным. Это мой личный месседж департаменту стратегического развития финансового рынка.

Также Минфин в рамках подготовки стратегии развития финансового рынка на период до 2030 года во исполнение определенных поручений провел стратегическую сессию со многими участниками финансового рынка, представителями отраслевых ассоциаций и крупнейших рыночных игроков. Мы ждем продолжения встреч и детального обсуждения всех тех инициатив и предложений, которые были заявлены представителями рынка и ассоциаций на этой встрече. Опять же, спасибо АЦ «Форум» за тот опрос, который они проводили после этого, и где многие смогли высказаться по поводу предложений.

Кроме того, 17 марта Минцифры и Минэкономразвития направили в ассоциации компаний IT-сектора для обсуждения концепцию общего регулирования деятельности групп компаний, развивающих различные цифровые сервисы на базе одной экосистемы.

Ну и последний факт, касающийся сегодняшней дискуссии. Банк России 3 апреля опубликовал для обсуждения доклад «Экосистемы: подходы к регулированию». С момента публикации прошло совсем мало времени, многие участники рынка, которых мы бы хотели услышать сегодня, пока взяли паузу, чтобы определиться в своих комментариях, и решили пока не высказываться. Но так как наш неформальный клуб – представляющие ассоциации эксперты, поэтому, даже если мы несколько поспешим с заявлениями, эти заявления есть экспертная точка зрения.

Напомню, мы сегодня не обсуждаем доклад Банка России, не обсуждаем документ, который был разослан IT-компаниям. Мы обсуждаем проблематику регулирования экосистем в более широком контексте, чем рамки самих документов.

Перед началом мы должны поблагодарить спонсоров серии круглых столов. Постоянным спонсором является Процессинговый центр «КартСтандарт». В этот раз спонсором круглого стола также является Центр Финансовых Технологий, который можно без преувеличения назвать ведущим провайдером российских финтех технологий. Это технологии, которые используют многие и многие на финансовом рынке.

Так как тема экосистем относится не только к финансовому рынку, но и является межотраслевой и общеэкономической, к нашему обсуждению сегодня присоединились также ассоциации рынка программного обеспечения. Это, прежде всего, Ассоциация разработчиков программных продуктов «Отечественный софт», ее представляет Ренат Лашин, а также Ассоциация предприятий компьютерных и информационных технологий АПКИТ, которую представляет Николай Комлев.

С нами сегодня также есть представители нескольких компаний, в том числе, тех, о которых говорится в докладе Банка России. С нами сегодня Алена Бочарова из Почты России и Андрей Рего, компания МТС.

К сожалению, не смог присоединиться Артем Глущенко из компании «Яндекс». В любом случае мы ожидаем, что позиция компания «Яндекс» найдет выражение, по крайней мере, в заключительных материалах, которые выйдут по итогам круглого стола.

Мы также подготовили *небольшую нарезку* из выступления первого заместителя председателя Банка России Сергея Анатольевича Шевцова (целиком оно доступно на [youtube-канале](#) Банка России), в котором представлен для общественного обсуждения доклад Банка России об экосистемах.

**Сергей ШВЕЦОВ:** ... жизнь будет меняться, экосистемы будут развиваться. Поэтому очень важно, чтобы мы понимали, как будет развиваться этот бизнес и как это затрагивает обычных игроков, обычных потребителей, чтобы купировать негативные эффекты от этого disruptor (это действительно disruptor нашей экономической жизни). И мы хотим обсудить с заинтересованными участниками рынка явление экосистем как таковое. Какие плюсы и минусы несет это явление, и какие возможные риски порождают экосистемы не только в области взаимодействия экосистем между собой и с потребителем, но и для других альтернативных видов бизнеса, которые находятся в налоговом, регуляторном и другом арбитраже с экосистемами.

Нельзя забывать, что экосистемы появились не в России. В Соединенных Штатах и в Китае есть крупные игроки, которые сегодня определяют тренды по развитию данных бизнес-моделей. И для нас чрезвычайно важно понимать, как соотносится развитие национальных игроков с международными, и очень важно устранить регуляторный арбитраж, который иногда имеется в пользу данных игроков.

Идеальная картина мира, которую мы видим, благодаря введению нового регулирования, выработать которую нам предстоит, это создание регуляторных условий для формирования рынка, на котором присутствует несколько конкурирующих национальных экосистем разного размера с умеренной ролью иностранных игроков. Именно умеренной, а не доминирующей ролью тех крупных IT-гигантов, которые есть сегодня на рынке. Регулирование также должно снижать активные элементы уберизации экономики, однако ни в коем случае не противостоять накоплению экосистемами сетевого эффекта.

Итак, наш фокус на поддержку национальных игроков, а, прежде всего, растущих, не доминирующих участников при равной удаленности государства для всех.

Почему собственно Центральный Банк озаботился вопросами конкуренции, а именно конкуренция в фокусе нашего доклада. В Основных направлениях развития финансового рынка, которые

продолжают действовать в этом году, конкуренция названа как одно из четырех направлений развития финансового рынка.

Конечно же, большинство мер, которые мы выработаем после консультации с вами, это меры, которые будут применяться не банком России, они будут применяться Правительством. Отчасти Центральный банк также вовлечен в принятие таких мер. Но консультационный доклад относительно рисков в самом финансовом секторе, где есть полномочия Центрального банка, это будет отдельный документ, он будет выпущен в течение нескольких месяцев. И данный документ затрагивает в целом деятельность экосистем, а не риски для кредиторов и вкладчиков, которые несет вовлеченность финансовой организации в экосистемный бизнес.

Если резюмировать и если взвешивать плюсы и минусы, то вывод, он очевиден. Минусы закрываются правильным целевым регулированием, в том числе, обеспечивающим конкурентные условия. Если действительно в условиях олигополии – а экосистем не может быть много, так как они работают на сетевых эффектах, предполагающих большую долю рынка – будет олигополистическая хорошая конкуренция, то в этом случае в значительной степени минусы будут уходить сами собой. Если же такой конкуренции не будет, это придется делать в ручном режиме антимонопольным органам. Но, все-таки, задача не допускать монополизации.

Должен быть устранен регуляторный арбитраж, который искажает конкурентную среду и, прежде всего, регуляторный арбитраж между иностранными и национальными игроками. Все-таки, преференции, если будут, то они должны быть в пользу национальных игроков, а не глобальных компаний, которые имеют совершенно другие стартовые позиции, другой ресурсную базу для того, чтобы успешно конкурировать с нашими участниками. Поэтому помогать прежде всего нужно российским национальным экосистемам.

Мы надеемся, что с вашей помощью мы найдем правильные ответы на наши вопросы и совместно с правительством выработаем именно те регуляторные меры, которые, с одной стороны, позволят продолжить российским экосистемам эффективно развиваться и функционировать, а, с другой стороны, те негативные моменты, о которых я говорил, будут сведены до того минимума, которые критическим образом не ставят вопросы существования экосистем как бизнес-моделей.

**Эльман МЕХТИЕВ (модератор):** Итак, сегодня мы будем говорить о регулировании в экономике экосистем.

*Мы именно так обозначили для себя эту задачу: обсудить регулирование, которое позволит сохранить конкуренцию и будет содействовать повышению конкурентоспособности всей нашей экономики.*

Я хотел бы попросить выступающих не тратить время на обсуждение определений «экосистемы» и «платформы». Даже в докладе Банка России и других документах мы можем найти много путаницы по поводу этого. Это действительно важный момент в регулировании, но давайте оставим это на потом. Также не будем обсуждать, хорошо или плохо, что существуют экосистемы. И мы не ставим, конечно же, своей целью за два часа найти ответ на все те пятнадцать вопросов, которые поставлены в докладе Банка России.

Наша задача, исходя из того, что экосистемы являются бизнес-моделями, а, возможно, даже будущими ведущими бизнес-моделями цифровой экономики, обсудить: какие регуляторные изменения необходимы, как сохранить конкуренцию в условиях такой рыночной организации, какие могут применяться меры стимулирования и нужны ли они вообще.

*И, даже несмотря на существование докладов и концепций, нам представляется важным, чтобы рынок сам сформулировал набор*

## *принципиальных вопросов и тезисов, которые связаны с этой проблематикой.*

Еще раз хотелось бы обратить внимание на эти аспекты. Экосистема – это бизнес-модель, то есть это не институт, и поэтому вряд ли она может быть предметом государственного строительства. Если продолжать аналогию, строительство здания технопарка, даже в совокупности с принятием специального закона никак не приводит к созданию второй Кремниевой долины. Это только создание условий. Так же обстоит дело и с экосистемами. Задача предпринимательского сообщества, предпринимателей организовать свой бизнес с той эффективностью, которая возможна, в том случае, конечно, если этому способствует общеэкономическая ситуация. Ведь экосистема – это не раз и навсегда построенное что-то, это не здание, которому не требуется ремонт. Поэтому экосистемы не будут и не могут существовать вечно в том варианте, в котором они существуют.

Нужно учитывать многие моменты, в том числе и то, как во многих случаях мы видели, что операторы экосистем, которые были первоначальными организаторами, очень быстро теряли свою ведущую роль. Да, мы вынуждены согласиться с Сергеем Шевцовым, что много экосистем быть не может, потому что это большие инвестиции. Да, возможно, олигополия – искомый ответ. Но даже олигополия подразумевает конкуренцию, и эта конкуренция должна быть. Она не должна превращаться в ту ситуацию, когда государство решает, что и как нужно делать участникам рынка.

Но по итогу, нужно не забывать и то, что и государство сейчас, по крайней мере, в тех IT-проектах, которые мы видим с вами (тот же самый портал госуслуг), позиционирует себя все больше и больше как сервисную платформу, вокруг которой возможно построение его собственной экосистемы сервисов.

В этой связи хотел бы обратить внимание на недавно опубликованное Центром макроэкономического анализа и долгосрочного планирования исследование, в котором исследовался вопрос: «Почему наша экономика остается недоинвестированной». Казалось бы, ничего нового. Я сейчас озвучу выводы, и вы скажете, что они общеизвестны.

На первом месте разобщенность инновационных приоритетов государственной политики и бизнеса.

На втором месте то, что как только возникает интерес инвесторов, приходит регулятор и регулирует, чтобы не было «перегрева». Финансовому рынку это очень знакомо.

На третьем месте, удивительно, но мы вынуждены это признать и за это многие критикуют существующую систему: она ориентирована на стартапы, но никак не на выращивание и масштабирование бизнеса. А это, как раз то самое стимулирование, которое может позволить зарождающейся экосистеме хоть как-то конкурировать с огромными транснациональными компаниями.

Да, ничего нового, проблемы, которые мы признаем стандартными, но почему-то никак не решаем, и, наоборот, почему-то делаем так, чтобы эти вопросы опять и опять возникали.

Итак, со стороны экспертов рынка возникли вопросы и эти вопросы таковы:

- Какие изменения должны произойти в регулировании, чтобы были созданы условия для инвестиций в экономику экосистем?
- Какие есть механизмы развития конкуренции, в том числе, формирования экосистем?
- Какие механизмы стимулирования экосистем должны применяться, и насколько уже существующие механизмы поддержки отечественных производителей, стартапов, софтверных компаний могут применяться к процессу создания национальных экосистем?



- И может ли стать государственная инфраструктура платформой для выращивания национальных экосистем?

Мы обсуждаем конкуренцию, регулирование, стимулирование в рамках цифровой экономики.

**Алексей ВАСИЛЬЕВ (Минэкономразвития):** Вижу, что экспертами на данной площадке вопросы проработаны достаточно глубоко. Я хотел бы остановиться на некоторых вещах, касающихся Концепции регулирования экосистем, о которой уже упомянули.

Мы участвовали в разработке Концепции вместе со Сбербанком, ФАС России, Минцифры России и Минфином России.

*Основные идеи, которые заложены в Концепцию, это необходимость развития национальных экосистем и, в принципе, конкуренции на рынках, недопущение доминирования каких-либо систем, как национальных, так и иностранных. Мы видим необходимость соблюдения интересов всех ключевых игроков – как бизнеса, конечных потребителей, так и государства.*

Также мы видим необходимость в перспективе провести ряд круглых столов для того, чтобы получить экспертные мнения относительно того, каким именно должно быть дальнейшее регулирование экосистем. Как одну из инициатив мы видим возможность провести их на базе АНО «Цифровая экономика». Надеемся, что круг экспертов окажется достаточно широк.

Сама концепция сейчас находится на стороне площадки аппарата Правительства, где она в какой-то мере дорабатывается. Я думаю, еще преждевременно ее обсуждать в каких-то деталях и подробностях, это дело будущего времени. Я думаю, где-то в апреле или в мае мы уже будем готовы это сделать.

**Эльман МЕХТИЕВ (модератор):** Мы прекрасно понимаем, что все находимся в начале пути. И, коль вы пообещали круглые столы, мы надеемся, что цифровая экономика не замкнется внутри «Цифровой экономики», а будет приглашен более широкий круг экспертов.

**Алексей САВАТЮГИН:** Вы попросили не обсуждать выпущенные доклады, но можно я вас не послушаюсь. Я как раз взял на себя труд прочитать доклады Центрального банка и Минэкономразвития.

Материалы разные, даже на понятийном уровне даются разные определения. Хотя видно, что одни и те же словосочетания появляются там и там. Видимо, все-таки были общие авторы. Но это хорошо, и слава Богу, что два таких уважаемых ведомства (на самом деле, даже больше) обратились к такой теме.

Я не буду говорить, с чем я согласен в данных докладах. Потому что понятно, там много правильных вещей, много банальных вещей, есть обзор международного опыта. Этого я сейчас не буду касаться.

*Я буду говорить о том, с чем я не могу согласиться как экономист или что у меня вызывает определенные вопросы и замечания.*

Во-первых, когда мы говорим о рисках в связи с экосистемами, что, собственно, тревожит регуляторов и с чем они хотят бороться, то в обоих документах употребляется словосочетание

«регуляторный арбитраж» и даже «регуляторный и налоговый арбитраж», об этом же было в нарезке из выступления Сергея Шевцова.

Это постоянное пугало регуляторного арбитража, которое из года в год из одного в другой документ повторяется – мне не понятно как экономисту. Что плохого в регуляторном арбитраже как таковом? Почему товарный арбитраж – допустим, временной арбитраж – допустим, а с регуляторным надо бороться? Регуляторный арбитраж дал фору Западной Европе в конце Средних веков, в начале эпохи Просвещения перед централизованным Китаем. Европа вышла вперед именно из-за регуляторного арбитража, когда участник рынка ищет более удобную для него юрисдикцию. Эта же конкуренция может быть даже не между национальными юрисдикциями, а внутри одной и той же страны.

Тем более интересно слушать, когда профессионал говорит «мы не допустим регуляторного арбитража, особенно между национальными и интернациональными экосистемами, поэтому мы будем оказывать преференции национальным экосистемам».

*Но оказывать преференции одному виду экосистем – это усиливать регуляторный арбитраж, а не уменьшать его. Это как раз тот случай, когда государство само создает арбитраж, с которым оно борется.*

Второй риск – ценовая дискриминация. В докладе Центрального банка указывается, что экосистема подразумевает, что каждому участнику услуга или товар будет продаваться по той цене, которую он может заплатить.

*Да, это называется «ценовая дискриминация», но что в этом плохого? Это снижает потребительский излишек, как мы знаем из курса микроэкономики. Но это значит, что каждый потребитель будет готов заплатить столько, сколько он готов заплатить.*

Дальше одним из рисков развития экосистем Центральный банк, к большому удивлению для меня, видит потенциальное снижение количества традиционных финансовых организаций.

*Мне кажется, Центральный банк никогда не был озабочен риском снижения количества финансовых организаций. Почему вдруг тут озаботился?*

Что мы также видим в этих докладах, что позиционируется как дальнейшее развитие регулирования? Запрет на внутренние учетные единицы, читай, денежные суррогаты. Да, денежные суррогаты у нас запрещены законом и даже Конституцией Российской Федерации. При этом определения денежных суррогатов в законодательстве нет.

*Что значит запрет на внутренние учетные единицы, которые существуют во многих экосистемах, это не очень понятно, потому что они существуют не только в экосистемах.*

Те же самые «Спасибо» «Сбербанка», «Халва», «Совесть», мили «Аэрофлота» – это все внутренние учетные единицы, которые никак не запрещены и никем пока не регулируются. Более того, если мы будем доводить до абсурда ситуацию, то номерок в гардеробе, когда сдают в театре шубу, это тоже внутренние учетные единицы. Можно рассмотреть это и так, что, когда в ломбарде я сдаю вещи в заклад, или по складской расписке, – можно все это приравнять к денежному суррогату и начать регулировать. Зачем?

*Банк России пишет, что это подрывает денежно-кредитную политику, но мне кажется, что, при всем уважении к нашим экосистемам и даже к их будущему, это не так, не настолько там все плохо.*

Что еще мы видим в этих докладах? Цитата из доклада Банка России: «государство как значимый участник экосистемы». *То есть регулятор сам заявляет, что значимым и, наверно, самым значимым участником экосистем будет государство. Уже сейчас государство, Центральный банк (и не только он, но, например, ФНС, Госуслуги) создает свои экосистемы: СБП, ЕБС, карты «Мир», в дальнейшем «цифровой рубль» и так далее. Это начало государственной экосистемы, у которой собственник государство. **Нигде ни в одном докладе не написано, кто будет регулировать государственную экосистему, как там будет распределяться соотношение надзора и защиты прав.***

Дальше, в докладе ЦБ написано, что в частных системах хозяин – это квазирегулятор, потому что он определяет правила допуска, правила игры и наказание за нарушение этих правил. Да, это квазирегулятор.

*Но, если регулятор становится сам этим квазирегулятором в экосистеме, что будет делаться в данном случае?*

Тем более интересно читать на соседних страницах в докладе ЦБ, что в случае маркетплейсов хорошо, что физическому лицу, который смотрит на интерфейс маркетплейса, не надо делать большой выбор, потому что ему все подскажут – он берет ипотеку, и тут же ему предлагают хорошую страховку или туристическую поездку, ему не надо думать об этом, а на следующей странице написано, что в экосистемах сужение пространства выбора – это риск, который придется жестко регулировать. Иначе экосистема будет отбрасывать то, что на самом деле нужно потребителю. Ну, да, наверно.

*Что еще хотелось бы сказать, что ни в одном из данных докладов не было ответа и даже постановки очень важного вопроса, зачем нужны отдельные доклады именно регулирования экосистем. Требуется ли какого-то особого специального регулирования это понятие экосистем? Ведь мы как-то жили без него до сих пор.*

Дело в том, что экосистема – это не изобретение XXI века. В примитивных обществах любая деревня – это экосистема, когда ты, не выходя за пределы этой деревни, получаешь все и часто из одного источника. Финансово-промышленные группы также существовали не одну сотню лет. Банк Медичи предлагал очень много товаров и услуг, а не только кредитование, своим клиентам.

*В связи с появлением сейчас термина «экосистема» надо ли принципиально что-то менять в добавление к уже существующим нормам антимонопольным, защиты прав потребителей, закону о персональных данных, рекламе и так далее? Тем более в банковском регулировании есть нормативы на аффилированных лиц, на одного заемщика, вопросы консолидированной отчетности. Надо ли что-то менять настолько принципиально, что уже есть два доклада и Банк России грозит*

*выпустить еще один отдельный доклад о том, как регулировать банковские системы? Ответа на это нет. А очень хотелось бы почитать.*

*В заключение добавлю, это все я говорил как профессор Высшей Школы Экономики, а не как государственный чиновник. Эти доклады пока что не обсуждались в Счетной палате, поэтому это не мнение Счетной палаты.*

**Эльман МЕХТИЕВ (модератор):** Спасибо, что Вы поставили многие важные вопросы!

Хотел бы заметить, что в одном из докладов все-таки была указана причина того, почему появился один из обсуждаемых документов. К сожалению, не получилось найти в публичном пространстве, но там есть ссылка на поручение Владимира Владимировича Путина, на основании которого была создана концепция.

Сейчас я хотел бы спросить новых участников наших круглых столов и, прежде всего, Андрея Рего, компания «МТС», как вы видите, каким должно быть регулирование для того, чтобы телеком-компания или IT-компания, то есть, не относящаяся к финансовому сектору (хотя в вашу группу входит финансовый институт) могла бы строить экосистему и достигать своих бизнес-целей.

**Андрей РЕГО:** Сейчас то время, когда только начинается дискуссия относительно того, какие подходы к регулированию должны быть в отношении экосистем.

*И, наверное, первое, всегда что вызывает опасения со стороны бизнеса, это избыточное вмешательство на самых ранних этапах появления того или иного явления на нашем рынке.*

Если говорить про телеком-сферу, про телеком-рынок, конечно же, появляются первые компании, которые заявляют о том, что готовы развиваться именно в направлении экосистем. Наша компания – не единственная и не первая, кто в этом направлении думает и пытается строить в связи с этим свой бизнес. Хотел бы рассказать вначале о том, почему это происходит, о причинах. Наверное, они тоже очевидны.

Если говорить применительно к телеком-рынку, то это рынок в последнее время стагнирующий, и, конечно же, развиваясь, компания ищет новые сферы, новые ниши для того, чтобы иметь возможность двигаться дальше. Вторая причина заключается в том, что объединение разных продуктов в рамках экосистемы имеет определенные преимущества с точки зрения пользователя. И, когда пользователь может, не переходя от одной платформы к другой, третьей, получить удовлетворение своих потребностей, это для него удобно, а для компании, которая это предоставляет, это определенная степень лояльности и повышение охвата с точки зрения продуктовой линейки.

Результатом этого явления являются новые конвергентные услуги. Слово «конвергентные» обозначает уже достаточно давно существующий в телеком-рынке перечень услуг. Это, в первую очередь, традиционные телеком-сервисы, телевидение, медиа-сервисы, но в последнее время это еще и финансовые услуги и, наверное, это маркетплейс для различных товаров, работ и услуг.

Конечно же, если смотреть в этом направлении, возникают определенные проблемы или озабоченности, которые могут иметь место при антимонопольном регулировании этих сфер.

*Почему я об этом хотел сказать? В первую очередь из-за того, что при формировании стоимости услуг в таком агрегированном виде в*

*конвергентном продукте, стоимость уже не представляют собой сумму стоимости тех видов услуг, которые раньше предоставлялись отдельно. Это комплексная цена, которая формируется совсем по другим экономическим причинам, она подвержена совсем другой экономической логике. Это не просто сумма стоимостей этих услуг и определенная скидка, а это некая стоимость нового продукта.*

Предоставление таких комплексных услуг в принципе меняет как внутренние бизнес-процессы, так и технологии, которые существуют в компании. Приведу простой пример. Если раньше компания, рассчитывая на предоставление только традиционных услуг, приобретала оборудование, программное обеспечение, которое обеспечивало бы возможность предоставления только таких услуг, то сегодня в рамках разработки нового программного обеспечения, такого, как биллинг компании, личный кабинет пользователя уже закладываются дополнительные возможности и интеграция с другими участниками рынка, которые ранее, в принципе, не представлялись бы возможными. Появляются новые альянсы и отношения между партнерами в рамках открытых экосистем, гибридных экосистем становятся не просто товарно-денежными, когда какая-то компания предоставляет определенный объем этих услуг, а вторая их перепродает, а эти отношения в большей степени могут носить бартерный характер. Все это приводит к тому, что компания начинает конкурировать как с точки зрения предоставления услуг, с точки зрения ценовой, так и конкурировать этими конгломератами или партнерскими экосистемами.

В этой связи возникает проблема тарифообразования. Проблема тарифообразования в первую очередь актуальна для крупных компаний, а экосистемы – это крупные компании.

*Если мы посмотрим на те подходы, которые сейчас существуют в области контроля тарифообразования с точки зрения конкурентного законодательства, то мы увидим, что эти подходы строятся по принципу, что есть одна услуга и, применительно к этой услуге, оцениваются затраты, которые возникают у компании при предоставлении услуги, и соответствующая прибыль.*

*Если мы говорим про экосистемы, то в них стоимость размывается между разными услугами. А инвестиции и затраты, которые компания должна делать для того, чтобы эти услуги развивались, включают в себя не только затраты на конкретную услугу, но на комплекс услуг и даже на будущее развитие. И зачастую в стоимости этих услуг может возникать такая ситуация, когда в одном случае отдельные группы услуг могут предоставляться по нулевой цене для потребителя, и он, соответственно, не будет оплачивать соответствующие услуги.*

Эти особенности, к сожалению, сейчас не учитываются подходами, которые складываются при применении антимонопольного законодательства.

*Кроме того, есть особенности оценки товарных рынков. Здесь также нужно будет менять подходы, потому что те продукты, которые предоставляются в рамках экосистем, – это уже не монопродукты, но комплексные продукты, которые имеют для потребителей свою ценность*

*именно в совокупности. Сравнивать комплексные продукты и искать какие-то аналогичные рынки для того, чтобы применять особенности оценки продуктовых границ товарного рынка, будет сложнее.*

Вопрос источника финансирования таких экосистемных продуктов также имеет существенное значение для компании. Источником развития новых продуктов являются, как правило, якорные бизнесы экосистем. Применительно к телекому это традиционные услуги связи. Но для того, чтобы развиваться и конкурировать с другими экосистемами, нужно иметь источники для того, чтобы вкладывать в новые направления. И, конечно же, при оценке экономической обоснованности тех или иных подходов, которые применяются в антимонопольной сфере, важно, чтобы эти инвестиции также учитывались при формировании цены продукта.

Это три аспекта, о которых я очень коротко хотел сказать.

*Я не думаю, что требуются кардинальные изменения антимонопольного законодательства в этой сфере. Нужно менять подходы. А для того, чтобы изменились подходы, нужно, чтобы изменилось понимание того, что же такое экосистема, и отличия экосистемных продуктов от традиционных товаров, работ услуг, которые входят в эти экосистемы.*

**Эльман МЕХТИЕВ (модератор):** Понятно, что мне как потребителю хочется, чтобы комплексная цена за все была ноль, но тогда точно не найдется ответ на вопрос, откуда брать источники развития для экосистемы.

Ваш тезис о том, что надо не столько менять регулирование, а надо менять подходы, надеюсь, будет услышан. По крайней мере, я себе это записал и надеюсь, что мы это сможем сформулировать.

Теперь хотел бы задать вопрос Алене Бочаровой, Почта России. Зачем Почте России экосистема, зачем вообще это нужно нефинансовому игроку?

**Алена БОЧАРОВА:** Круглый стол имел в названии не только слово «экосистемы», но и «цифровые платформы», и для меня более интересна именно эта часть круглого стола.

Почему Почта России присутствует здесь сегодня. Во-первых, у нас должны быть «свои уши» там, где обсуждается конкуренция в нашей сфере. Не секрет, что Почта России сегодня является поставщиком, сборщиком платежей и переводов в зоне наличных и имеет достаточно серьезную долю в России, но при этом дискриминирована по отношению к банковскому сообществу. Мы собираем деньги за то же самое, что и банки, например, платежи, переводы физических лиц, но при этом вынуждены брать НДС и при этом дополнительно заставляем идентифицироваться клиента даже в случае, если сумма платежа за ЖКХ 1 рубль, – до 15 тысяч мы в этой части дискриминированы. Поэтому мы, конечно, идем в цифровизацию.

Мы, с одной стороны, достаточно большой игрок, который может дать дополнительную ценность клиентам экосистем, потому что мы являемся достаточно большой структурой, одной из двух, с которой такое большое количество поставщиков имеет отношения, и мы готовы эти отношения, передавать, допустим, по API любой экосистеме или любому агрегатору, который участвует в развитии экосистемы.

Единственное, что нам мешает это делать, отдавать эту ценность рынку, это эта дискриминация, с которой мы сейчас работаем и законодательно хотели бы это изменить в этом году.

Поэтому мы, с одной стороны, поставщик дополнительных сервисов и возможности монетизации для экосистем. С другой стороны, давно существует экосистема самой Почты, просто мы не настолько цифровизированы, чтобы она была заметна в том поле, где уже играет большое количество игроков.

Все-таки нас больше всех на «земле» – 42 тысячи отделений, в том числе, там, где села и больше никого нет – ни банков, ни других государственных институтов, ни МФЦ. Почта там – единственная, кто присутствует и обслуживает клиентов. Поэтому нам интересно напоминать, что кроме тех, кто давно привык к «цифре» и кого мы в «цифре» уже умеем обслуживать, в том числе по финансовым услугам, есть те, кто пока этой возможности лишен либо долгое время еще не будет ее иметь.

Что касается регулирования экосистем, я согласна во многом с Андреем Рего, поэтому не буду повторяться. По всем озвученным им пунктам я кивала головой, считаю, что очень подробно все тезисы освещены.

*Со своей стороны могу сказать, что, на мой взгляд, экосистемы – это, скорее, вызов для регулятора.*

Сами же компании и клиенты в этой конкурентной среде, на мой взгляд, получают плюсы. Те компании, которые не могут подстроиться – ведь это вызов для компании по поиску новых сервисных моделей, по поиску новых бизнес-моделей – и не могут понять, как им зарабатывать, значит, они уйдут с рынка, теперь на рынке для них места нет.

Если клиент выбирает компанию и возвращается туда, то это право клиента. Значит, он получает какую-то ценность, реализует свою потребность.

*На мой взгляд, регулятор как раз, наверное, принципиально должен оставаться тем, кто может гарантировать качество или безопасность клиента при участии в этой экосистеме, получении сервиса или продукта.*

В принципе, такое регулирование есть, оно работает, и мне кажется, там вопрос только насчет набора тех опций и продуктов, через которые клиент реализует свою потребность.

С точки зрения тарификации, повторюсь, это скорее также новый вызов для регулятора, который, в принципе, заставит или толкает наш рынок к тому, чтобы регулятор тоже переходил к этой компании от опции продукта конкретного к закрытию комплексной потребности и предоставлению сервиса для клиента.

Я не говорю о том, что сейчас понятно, как это делать, насколько это просто, но в компании с этим разобрались. Поэтому экосистемы становятся успешными. Поэтому им есть жизнь, клиент их выбирает.

*На «земле» или в цифре, но наша задача – дать клиенту то, что он хочет, и конкурировать на рынке качеством, и не всегда ценой, не всегда клиенту интересна цена.*

**Эльман МЕХТИЕВ (модератор):** Интересный тезис, что экосистема существует на «земле», не обязательно, чтобы она была в цифре, но она будет туда двигаться. Еще интереснее достаточно прямое и жесткое заявление, что это вызов для регулятора, а не для бизнеса. Бизнес постоянно сталкивается с какими-то вызовами.

*Задача регулятора тогда – защита потребителя, но при этом не защита потребителя ради потребителя и тех вещей, которые ему кажутся, точнее, регулятору кажутся, а защита ради определенного набора вещей. Давайте запишем себе этот тезис, как задачу, как будет двигаться.*

**Андрей ЕМЕЛИН:** Я тоже с большим интересом ознакомился с обоими документами регуляторов по экосистемам.

На мой взгляд, документ Банка России не только за счет объема, но и за счет глубины проработки является очень хорошей стартовой площадкой. Но я, как обычно, про регулирование.

Начну с самого, пожалуй, туманного вопроса, который Алексей Саватюгин уже озвучил, – относительно регуляторного арбитража. При том, что сам по себе термин всем понятен, что есть неравное регулирование субъектов в рамках сходных правоотношений, как Алексей совершенно справедливо заметил, в обоих докладах, может быть, за счет сложности самой природы этого явления, появилась серьезная путаница.

*Во-первых, регуляторный арбитраж с международными экосистемами нам, я боюсь, в принципе, не дано устранить, потому что в условиях цифровой дистанционной экономики мы существуем в трансграничном режиме и зарубежной экосистеме нет необходимости переходить на нашу национальную регуляторную поляну и здесь что-то создавать. Все работают «сквозь» границы по тем национальным законам, которым они подчиняются в силу своего юридического статуса. Бороться с этим регуляторным арбитражем крайне затруднительно. Нужно очень четко понимать, каковы условия регулирования там, и создавать нечто, что создавало бы равные условия здесь.*

Но тут мы сталкиваемся с внутренним противоречием, и Алексей Саватюгин это также отметил, – наш интерес не в том, чтобы выровнять условия с зарубежными экосистемами, но в том, чтобы сделать преференции для собственных (что, на самом деле, ничуть не проще, чем первая задача) и каким-то образом учесть все нюансы национального регулирования, причем разных стран. Даже в докладе Банка России сказано про серьезные различия подходов регулирования – и в Китае, и в США, и в Евросоюзе, которые делают задачу по устранению регуляторного арбитража самодостаточной и длиною в жизнь. Чего ради стоило бы этим заниматься? Честно говоря, не знаю.

Что касается регуляторного арбитража внутри страны, чисто теоретически тоже может быть поставлена борьба с ним как задача. Он есть, и я про него расскажу. Андрей Рего вскользь упомянул, что у телекомов есть готовность предоставлять финансовые услуги, и не стал дальше развивать эту тему, пошел дальше в разработку и строительство экосистем. Но в этой точке как раз и возникает регуляторный арбитраж, который на самом деле больше всего всех и заботит: когда внутри страны оказанием идентичных по сути услуг начинают заниматься разные по правому статусу субъекты в разных правовых режимах.

Вы помните, например, когда в свое время МФО, еще до появления соответствующего закона, начали оказывать услуги по предоставлению займов, возник очевидный регуляторный арбитраж: оказывалась услуга по предоставлению денежных средств, основанная на принципах срочности, платности и возвратности, но при этом она никак не регулировалась. Государство среагировало единственно возможным образом – создало правовое регулирование. Далее можно дискутировать, насколько оно равно, но, по крайней мере, появилась правовая конструкция,



которая позволила этот институт урегулировать. И это способ устранения внутреннего регуляторного арбитража.

У нас внутри, как вы знаете, эти проблемы решаются очень сложно, особенно на стыке различных цифровых услуг, при возникновении потребности в оказании финансовых услуг с тем же использованием авансовых платежей, где прямого регулирования оказания таких услуг нет, ни для кого поднадзорными они не являются и, соответственно, регулирование Банка России на них не распространяется. И вот тут возникает неопределенность – что делать?

*То ли дать Минцифры полномочия по регулированию финансового рынка, чтобы они дальше с Центральным Банком выравняли условия регулирования; то ли работать по сугубому признаку – если ты оказываешь услугу определенного рода, то подчиняешься определенному регулятору, что, на мой взгляд, вполне естественно.*

Это не означает, что телекомы достойны судьбы банков и что их нужно обложить примерно так же, как нас, попытаться заставить работать в этих условиях, не только оказывая услуги, но еще и зарабатывая прибыль. Я, как человек гуманный по своей природе, конечно, такого никому не желаю, особенно телекомам. Поэтому, по большому счету, действительно (я здесь с Аленой согласен) тема экосистем – это огромный вызов для регулятора. Причем регулятор, судя по докладам, чувствует, что такой вызов есть, и этот вызов еще и многослойный, т.е. он к разным регуляторам предъявляет разные требования, беспокоит по-разному.

*Регуляторы чувствуют, что приходит нечто, что они не очень понимают, как регулировать, и не очень понимают, что с этим делать.*

В этом плане я и с Андреем, и с Аленой абсолютно согласен.

*Тот тезис, который меня больше всего зацепил в докладах, – это превентивное регулирование. Для меня, как для юриста, право всегда следует за общественными отношениями. Государство пытается как правотворец быть умнее рынка и сформулировать заранее правила, как работать, неважно кому – телекомам, банкам. Принципиальные рамочные базовые вещи, типа лицензирования, защиты персональных данных или свободного распространения, конечно же, должны быть решены заранее. Но нужны ли нам попытки сверхдетальной регламентации, чего бы то ни было, особенно того, что в нашей очень непростой экономической ситуации все-таки развилось?*

*Надо заметить, что наши экосистемы, конечно же, возникают во многом все-таки вопреки, а не благодаря. По большому счету люди пытаются найти способ, как выжить в ситуации (и Андрей Рего об этом сказал) общего снижения маржи.*

Это же снижение не только у телекома, но и у торговцев, которые ходят и обивают пороги относительно снижения для них тарифов по безналичным платежам, для банков, которые пытаются снять с себя совершенно безграничное по объему регуляторное бремя с точки зрения количества нормативных требований и все нарастающего их числа, это и те же телекомы, которые создают

одну систему за другой, при этом, собственно, ни одна из этих систем реально на извлечение прибыли-то не нацелена, т.е. это все им идет в издержки.

О том, как с этим бороться. И здесь я перехожу к тому тезису, который мне кажется, наверное, самым полезным во всей этой теме по прочтению концепций и особенно после тех докладов, которые я сегодня с большим удовольствием послушал.

*Мне теперь видится, что экосистемы – это шанс для бизнеса еще раз вернуться к тем вопросам, которые до сих пор мы не смогли решить ни для банковских групп, банковских холдингов, ни для просто партнерских объединений между различными отраслями. Это касается, прежде всего, ПОД\ФТ, сквозной идентификации, которую, как вы помните, обложили такими требованиями, что она, по большому счету, превратилась в ничто.*

А идея-то была абсолютно правильной – полагание на того, кому ты доверяешь. Ну, хорошо, нам говорят: «Вы не можете доверять каждый каждому внутри 115-ФЗ, хотя к вам ко всем предъявляются одинаковые требования». Предположим, почему-то не можем. Но если у меня есть моя группа, в рамках которой вообще-то только наши люди, я уж как-нибудь внутри группы определюсь, что мне делать.

*Экосистема обостряет эту проблему, потому что иначе, как с полаганием, им вообще нельзя будет работать. В экосистемах единый «вход», который автоматически распространяет все процедуры, связанные с комплаенсом и КУС, на всех. Ты тут хочешь – не хочешь, а нужно будет поправить это в 115-ФЗ.*

Мы можем что угодно говорить о персональных данных и требованиях к сбору данных, но возможность, что мы не будем иметь четкого правового регулирования внутригруппового обмена персональными данными без получения специальных разрешений или с их предварительным рамочным получением, исключена принципиально.

Уже много раз говорили, что данные внутри экосистем – это не открытые данные, возможно, обезличенные данные, все экосистемы об этом и говорят. Это попытка наработать на большом массиве данных новое качество, новое бизнес-качество. При этом основной вектор сейчас - усложнение процедуры форм обмена персональными данными. В любом случае, выход на уровень экосистем волей-неволей поставит вопрос о том, что эти правила должны быть определенным образом модернизированы. При безусловном соблюдении прав граждан – а оно даже не ставится под вопрос – это обеспечение прав граждан должно быть разумно технологичным.

Мы находимся на той стадии развития, когда просто поставить забор и сказать, что мы здесь разрешаем, а здесь не разрешаем, невозможно. Экосистемы создаются рыночной волей, и это правильно, это естественное развитие рынка. Государство, на мой взгляд, не имеет права препятствовать естественному развитию бизнеса. Другое дело, что государство должно озаботиться тем, чтобы обеспечить те условия, который позволят не нарушить права граждан, не нарушить права широкого круга предпринимателей.

Это, собственно, завершающий блок моего выступления. Здесь есть несколько очевидных направлений, которые нам нужно будет отработать при постановке вопроса регулирования экосистем. Это, прежде всего антимонопольные вопросы. Как бы ни казалось это банально, но, в целом, хоть и немного сумбурно, но достаточно четко описаны в докладе Банка России те риски,

которые возникают в рамках функционирования экосистем. Это и тарифы, и права доступа (то есть, открытость или закрытость платформ внутри экосистем), и гарантированность предоставления услуг всем потребителям этих услуг, особенно в условиях монополизации.

Это, конечно же, цифровизация с точки зрения Минцифры.

Это равный доступ и нормальное функционирование ГИС, причем в нормальном режиме. В том режиме, в котором до сих пор функционирует ряд государственных информационных систем, конечно, не то, что экосистему не построишь, но и платформы функционируют с большим трудом. Я уж не говорю о том, что по ходу перехода от одного СМЭВ к другому мы теряем по дороге сервисные концентраторы, теряем форматы упрощенной идентификации. Это все мелочи, конечно, но именно все эти мелочи и формируют нормальную цифровую бизнес-среду. Если уж государство берет на себя бремя создания инфраструктуры, то оно должно озаботиться, чтобы эта инфраструктура работала надлежащим образом.

*При этом, насколько я помню, уже озвучивалось на нескольких площадках, что любая государственная структура принципиально должна строиться как потенциально рыночная, тема ее приватизации должна быть заложена изначально. Какое бы ни было умное государство, как бы замечательно оно ни создавало любую систему – что Систему передачи финансовых сообщений, что Систему быстрых платежей, биометрию – нет, она должна быть защищенная, но вещи, связанные с явно бизнесовыми направлениями, конечно же, должны готовиться изначально к приватизации и, возможно, интегрироваться в крупные экосистемы.*

Это защита персональных данных, конечно. От этого никуда не денешься, но еще раз подчеркну, с учетом цифровизации.

Про stablecoins не буду говорить, достаточно сложный, на мой взгляд, вопрос. Но мне все-таки кажется, они не угрожают кредитно-денежной политике при разумном стартовом регулировании.

И, конечно, защита прав потребителей на уровне Роспотребнадзора, или, что, на мой взгляд, гораздо разумнее, единого регулятора по защите прав потребителей на финансовом рынке. Это тоже тема, я надеюсь, одного из наших круглых столов, и мы в дальнейшем это обсудим.

И в завершение, по поводу того, что экосистемы должны между собой конкурировать. Посмотрите на международный опыт, где там конкуренция между экосистемами? Их в рамках государства – по пальцам одной руки. То, что у нас в докладе приведены шесть, если не ошибаюсь, примеров – слава Богу. Но много ли у них причин и сфер для конкуренции? Ну, если только из-за того, что большинство – это финансовые компании, и второе большинство – телекомы.

*Но мне почему-то кажется, что обеспечение конкуренции между экосистемами – все-таки не самая большая проблема. Самая большая сложность – это не допустить создание государственного или квази-государственного противовеса рыночным экосистемам. Это будет самая большая опасность, если мы начнем бороться с олигополией, а получим государственную монополию. Этого бы очень не хотелось.*

В конце доклада, в качестве предложения к нашим регуляторам, имело бы смысл не отвечать на поставленные регулятором вопросы (хотя мы, конечно же, на них ответим), но сформулировать ряд

базовых принципов регулирования экосистем, то есть, то, на что именно нужно направить усилия регуляторов и каких именно решений мы от них ждем как представители сообщества экосистем, потому что пока, слава Богу, все экосистемы - рыночные. Я вижу, что сегодня у нас присутствуют представители практически всех экосистем. С теми, кто не представлен, разумеется, мы можем переговорить и предложить некие подходы, чтобы это все-таки было направлено на решение правильных задач.

*У нас очень многие задачи обратились в проблемы, очень хочется, чтобы они превратились дальше в решения.*

Я уверен, что мы нашими общими силами сможем помочь этому замечательному процессу.

**Эльман МЕХТИЕВ (модератор):** У меня тоже всегда вызывало вопрос. Может быть, это другая тема, но превентивная функция поведенческого надзора, который состоит в профилактических беседах, меня тоже немножко удивляет. Поэтому вы абсолютно правы: превентивное регулирование для того, как сформировались отношения, может существовать, но если эти отношения, скажем так, в индивидуальном формате уже существовали до.

**Виктор ДОСТОВ:** Есть две вещи, которые, наверное, были пропущены докладчиками, которые я бы хотел проговорить.

*Первая вещь: существует ли какая-нибудь оценка вреда экосистем? Вот кто-то взял экосистемы, любую – facebook, ANT Group, МТС, Почты России – и сказал «смотрите, вот здесь, в экосистеме, есть вред, его надо исправлять». Таких оценок нет. И, к сожалению, по опыту всех присутствующих, когда нет оценок исходного состояния, все остальные действия становятся бесполезными. У нас можно говорить в конце пути, что мы чего-то достигли. Но поскольку мы не знаем, что было в начале пути, то процесс достижения сомнительный – то ли он шел благодаря процессу, то ли вопреки, то ли как-то еще.*

*Второе замечание также скорее теоретическое, для дальнейшего обдумывания. У нас есть с вами, кроме перечисленных примеров, простой пример экосистемы – это банки. Мы с Павлом Шустом всех учим, что банки – это вертикальные холдинги, т.е. это экосистемы. И это действительно так, потому что банк в одном пакете вам пытается продать и вклады, и депозиты, и карты, и страховки, и электронные кошельки, и сейфинг и т.д.*

Одно время была популярна теория, что это плохо. Мол, давайте сделаем из банка регулируемую экосистему, разобьем ее на кусочки, установим принципы равного доступа, и будет всем счастье. Это наша с Павлом Шустом любимая Вторая платежная директива.

Но сейчас мы смотрим на то, что творится и понимаем, что на самом деле-то эта директива сейчас уже не очень нужна. От того, что она появилась, и от того, что у нас появились открытые API, конечно, какой-то толк есть. Но, количество игроков мало, потоки в этом секторе малы, и ряд вещей решается, в принципе, другими способами: переносом счетов, системами расчетов в реальном времени, которые являются общедоступными и т.д., и т.п.

Комбинируя эти два замечания, я вижу большую опасность, что мы, во-первых, непонятно, из какой точки выходим, во-вторых, создадим какое-то регулирование, которое кажется хорошим и правильным, но толку от него будет – ноль.

*Попрошу еще Павла Шуста сказать несколько слов. Он хорошо понимает эту тему – про теорию условных картелей экосистем, что беда состоит не в том, что у нас имеется некая замкнутая система, а беда возникает, когда эта система начинает ограничивать возможности других игроков. Наверное, надо смотреть в эту сторону. Но, опять-таки, надо анализировать, реальна опасность или нет.*

Такие два вопроса я оставляю для дальнейшего обдумывания. Все остальное было очень хорошо сказано и правильно, и добавить мне нечего. Несмотря на вводное замечание Эльмана, что у нас сложная сессия, мне кажется, мы очень хорошо идем, и надеюсь, что нас потом и другие будут слушать.

**Эльман МЕХТИЕВ (модератор):**

*Есть такой термин «доказательное регулирование», но что-то я не вижу его применения при регулировании финансовых рынков. У нас сначала регулируют, потом доказывают, потом доказываем мы, а регулируют нас.*

Сейчас я хотел бы пригласить человека, который в наших круглых столах раньше не участвовал, но поскольку сегодня речь идет не только о докладе Банка России, но и концепции Минэка и Минцифры, я хотел бы пригласить Рената Лашина, Ассоциация разработчиков программного обеспечения «Отечественный софт».

Что нужно сделать для того, чтобы экосистемы взлетели? Не буду говорить, хуже-лучше зарубежных, но не с точки зрения того, что вы как рынок считаете?

**Ренат ЛАШИН:** Я сегодня послушал доклады, много для меня новой информации.

Буквально два слова об Ассоциации. У нас только российские разработчики, IT-компании. Сейчас в Ассоциации находится более 200 компаний. Наша задача – отстаивать интересы разработчиков отечественного тиражного программного обеспечения.

*Конечно, экосистемы – это некоторая угроза рынку. Для нас можно ее и так рассматривать, когда идет монополизация, когда крупные игроки, часто на базе компаний с госучастием, вытесняют наши независимые отечественные IT-компании. Отсюда возникают такие тезисы, что, конечно, хотелось бы сохранить конкуренцию. Вернее, мы за это боремся. Нужно делать так, чтобы по-прежнему был вход российским IT-компаниям в эти экосистемы со своими программными продуктами, своими компетенциями, накопленным 10-15-20-30-летним рыночным опытом. Чтобы их не выкидывали за борт, и те самые участники экосистем, как сегодня говорили, якорные и т.п. сами не писали заново то, что уже есть на рынке давно.*

Соответственно, хотелось бы, чтобы эти экосистемы, как сегодня Андрей Рего говорил и другие коллеги, были прозрачными, т.е. механизмы входа и выхода информации и сведений и т.д. были видны участникам взаимодействия и нам с вами как физическим лицам.

С точки зрения доработки самих материалов, мы первично посмотрели, и достаточно много вопросов даже на первом этапе. Эльман в начале сразу оговорился, что не будем обсуждать определения. Но было бы хорошо понятийно посмотреть, договориться, и уже после этого обсуждать какие-то концептуальные вещи. Я как руководитель Ассоциации с огромным удовольствием приму в дальнейшем с коллегами участие в проработке таких материалов, и, если можно, коллеги, приглашайте, пожалуйста.

**Павел САМИЕВ:** Я тоже считаю, что сегодня получилась мощная дискуссия. Мне кажется, полезно было бы потом посмотреть ее теми, кто со стороны регуляторов готовил доклады. На многие вещи, которые мы сегодня обсуждаем, мы смотрим очень глубоко.

*Если мы говорим про регулирование экосистем с позиции финансовых регуляторов, то, когда он смотрит на какую-то структуру, на финансовые рынки, его задача – смотреть с точки зрения рисков, которые они несут для потребителей, участников рынка, инвесторов, вкладчиков, кредиторов.*

С такой точки зрения конкуренция, создание монополии или олигополизация рынков – это, конечно, косвенно должно интересовать финансового регулятора, но, наверное, в большей степени это должно интересовать другие регулирующие органы, а не финансового регулятора.

*Если мы посмотрим на экосистемы с позиции рисков, которые я сейчас назвал, несет ли экосистема какие-то новые риски? Нет, не несет.*

Формирование финансовых или финансово-промышленных холдингов, групп, групповые пересечения, когда есть трансформации рисков, есть сложная структура с точки зрения потенциального продуцирования рисков, конечно, в экосистеме тоже может быть, если мы смотрим на нее, как на холдинг. Но регулирование холдингов – уже состоявшееся явление во всем мире, и у нас тоже. И оценка рисков холдингов, в общем-то, существует, поэтому здесь ничего нового с точки зрения экосистемы не появляется. Значит, получается, что нового риска нет.

*Второе, на что можно смотреть в указанном выше смысле регулятор, это на неконкурентные предложения в рамках экосистем с точки зрения миссинга и навязывания финансовых и нефинансовых услуг, но не с той позиции, что есть олигополия, монополия или еще какая-то неконкурентная практика, а именно с позиции неправильных продаж, нарушения прав потребителей финансовых услуг.*

Повторюсь, прежде всего финансовых услуг, потому что если потребитель купил нефинансовую услугу в экосистеме, даже если базовый элемент этой структуры – какая-то финансовая организация, то его права как потребителя, если они нарушены в части нефинансовой услуги, опять же не вопрос финансового регулятора.

Остаются риски миссинга, навязывания услуг, неправильного информирования и т.п.

*Можем ли мы говорить, что в докладе получили какую-то новую информацию относительно того, как регулятор будет смотреть на все это – на мисселинг, качество продаж и т.д. Тут я тоже не вижу, честно говоря, ничего нового.*

С мисселингом регулятор борется, с точки зрения защиты прав потребителей финансовых услуг у нас уже создана такая мощная инфраструктура, начиная с омбудсмана и заканчивая соответствующей службой в Центральном банке, которая показывает, наверное, одну из самых мощных активностей, если сравнивать с другими службами. Получается опять же ничего нового.

*Далее упоминаются риски появления квази-денег. Об этом сегодня уже говорили – некие риски появления, назовем это так, теневой (но не в плохом смысле, а в том смысле, что пока не очень входит в периметр регулирования Центрального банка) структуры, обращения каких-то квази-расчетных единиц, квази-денег. Это, наверное, самое реальное из того, чем может быть обеспокоен регулятор.*

Действительно у экосистем хорошие возможности для создания востребованных расчетных единиц и появления параллельной денежной системы, квази-денег. Алексей Саватюгин, в значительной степени иронизируя, приводил примеры, в том числе, выдачи номерков в гардеробе. Это, конечно, хороший пример для теоретической дискуссии. Но, на самом деле, мы прекрасно понимаем, что у экосистем действительно есть возможности создания параллельной системы расчетов и формирования неких квази-денег. Это не может не беспокоить регуляторов. И, кстати, именно это очень сильно беспокоит регуляторов в других странах. Этот пункт самый перспективный с точки зрения вмешательства регуляторов.

*Что касается потенциального разделения экосистем, борьбы с тем, что есть монополизация, с тем, что они закрытые, что это некая «ловушка комфорта» для потребителя, когда он, попадая в экосистему, вроде бы, даже и не имеет мотивации уйти, но при этом он покупает и приобретает все, что ему предложили, не оценивая ни качество, ни цены, ничего, то, по идее, это не вопрос финансового регулятора.*

К чему мы приходим в результате. Риски, связанные с формированием финансово-промышленных холдингов, сложных систем – оцениваются в рамках рисков и регулирования финансовых холдингов, это уже есть. Риски мисселинга, некачественных продаж, неправильно информирования – есть, в том числе, с точки зрения защиты прав потребителей финансовых услуг. Риски неконкурентных предложений – не вопрос финансового регулятора. Остается только вопрос квази-денег и появления параллельной денежной системы. Я думаю, что именно в этой части вероятнее всего и будет двигаться, в том числе, и наш регулятор.

Последний момент. С точки зрения малого бизнеса и экосистем для бизнеса, в принципе, все то же самое. Они просто идут за потребителями-физлицами. Экосистема для физических лиц, для частных потребителей – это уже состоявшаяся реальность и это понятные структуры. Экосистемы для малого бизнеса только начинают формироваться. Там еще большой горизонт, куда мы будем идти, но, в принципе, вопросы все равно те же самые, и регулятор, если и будет вмешиваться, должен вмешиваться, как мне кажется, в те же самые вещи, про которые я сказал применительно к потребителям-физикам.

**Эльман МЕХТИЕВ (модератор):** Очень хочется поспорить, как можно регулировать и защищать потребителей финансовых услуг, если нет законодательства об этом. Очень хочется поспорить про то, что нет ничего нового, хотя вы сами фактически подсказали Банку России, где есть то, на что он может обратить внимание, а не повторять регулирование, которое и так существует.

**Кирилл КОСМИНСКИЙ:** Я бы хотел сказать один тезис, но сначала привести пример. Когда я покупал в одной крупной экосистеме сервис, точнее, являлся ее клиентом, воспользовался дополнительной услугой и у меня возник вопрос по этой услуге, по ее стоимости. Я обратился к основному провайдеру и ответ от этого провайдера был, что эту услугу предоставляет третье лицо, в связи с чем все условия выложены, и к основному провайдеру вопросов нет. Этот пример, я думаю, не единичный в экосистемах и группах компаний – как бы мы ни называли соответствующие структуры с большим количеством сервисов, разноплановых, из разных сфер.

Конечно, в медицине, финансах все сложно, понятно, что там и там совершенно разные правила. Как потребителю защитить права таким образом, чтобы на бизнес – крупный, средний и малый, который подключается к таким экосистемам, – не наложить слишком непомерные издержки.

*Мой тезис в связи с этим, что, когда мы говорим об экосистемах, хорошо бы было подумать об экосистеме регулирования. Оптимальной, правильной, эффективной.*

Мы все помним недавний случай, когда аптеки стали жаловаться на одну из дочек одной из экосистем, что она стала дистанционно продавать рецептурные лекарства. Как в регулировании сделать такой процесс, чтобы не просто, условно говоря, Центральный банк пересылал куда-то материалы и потом отсчитывалось 30 дней.

Я не призываю строить новую государственную информационную систему. Просто призываю подумать, как это можно оптимизировать регулирование, исходя из имеющихся ресурсов и инструментов. Чтобы система омбудсменов, про которую только что сказал Павел, Роспотребнадзор, который нацелен на защиту прав потребителей, но при этом часто плохо разбирается по объективным причинам в финансовых услугах, тем более в сложных финансовых услугах, антимонопольная служба, которая отвечает за корректность рекламы с тем, чтобы они имели возможность от потребителей получать информацию и обмениваться с другими регуляторами.

*Такая, не думаю, что надстройка, скорее новый формат взаимодействия между госорганами. Радует, что Минэкономразвития как ведомство, ответственное за поддержку бизнеса и снятие административных барьеров, сегодня принимало участие в дискуссии. Я бы хотел призвать подумать в эту сторону.*

**Эльман Мехтиев:** Хочется поспорить по поводу того, что не надо создавать государственную информационную систему. Если надзорную, то да. Но аверное, вы в курсе о законодательстве, которое касается так называемых ПОСов – платформ обратной связи через Госуслуги, за исключением финансовых услуг. Государство уже заявило о том, что оно будет это строить. И это правильное направление.

И второе. Вы сказали, что Роспотребнадзору не хватает знаний. Это важное замечание! Я вообще не понимаю, как можно заниматься одновременно американскими куриными окорочками, польской говядиной, украинским шоколадом, грузинским вином, а также депозитами, страховками, кредитами, займами. Я, например, не полезу консультировать по инвестиционным



вопросам. А специалисты по вину, получается, могут консультировать и проверять, и быть надзором по инвестиционному страхованию.

**Николай КОМЛЕВ:** У нас было как задача обозначено: конкуренция, регулирование, стимулирование.

Пункт первый: конкуренция. Чтобы сохранить конкурентные условия, на мой взгляд, если это регулятора так волнует, нужно сначала систематизировать примеры нарушений этих правил. Они же чего-то боятся, что-то хотят. Они боятся, что конкуренция нарушается. Пусть соберут примеры нарушения правил и систематизируют. Пусть выстроят модель угроз от экосистем по аналогии с информационной безопасностью и тогда, когда мы видим модель, мы можем как-то об этом рассуждать.

Если выстроить модель, представим себе, от экосистем, то, когда говорят об угрозе Google, Apple или Zoom – недавно Zoom сам выстрелил себе в ногу. Ну и что? Многие регуляторы сразу сказали: «да мы перейдем на TrueConf или еще на что-то». Была экосистема и сама себя порушила.

Мне кажется, что в любой такой концепции умалчивается о других угрозах, которые может быть более ощутимы. Пример из смежных областей. Выстроена экосистема или платформа маркировки. Я знаю, как малый бизнес, особенно в регионах кричит от этой системы, вопит. А система «Платон»? Вы видели, чтобы тут «Платон», а тут «Аристотель» на дорогах конкурировали? Нет, ничего подобного. Есть «налог на болванки», где Михалков собирает свой процент. Это экосистема: квази-регулирование – есть, псевдоконкуренция – да. Но здесь как была монополия, так и есть монополия. Сюда бы усилия регулятора. И я уже не говорю, что сейчас пытаются выстроить еще IT-чейн и так далее? какие-то кулуарные разработки ведутся.

На мой взгляд, если бы маркировать как-то такой тип предложений черной меткой, то у нас с вами и у регулятора было бы правило, что вот так делать – это угроза. Если делать, строить платформу таким вот образом – это угроза для рынка, для бизнеса.

Согласен, как сегодня говорили, что ФАС должны учитывать, когда оценивает экосистемы, оценивать не только конечные цены, но и инвестиции, и не только тарифы, но и те ценности, которые получает клиент. Например, сколько я на IT-рынке, до сих пор удивляюсь, как мне дают бесплатно такие гигабайты для хранения информации, кто платит-то? Меня всегда мучает этот простой вопрос.

По поводу других рисков. Риск квазиденег: здесь закрутят до упора. Я смеялся много лет, когда рассуждали о криптовалютах. В ТПП собирались сотни людей и мне было смешно: что они там собираются, кто им даст это сделать. Есть риск утечки персональных данных от экосистем. Тут, может быть, и надо какое-то регулирование.

Это я говорил про конкуренцию. Теперь про регулирование. Если выстраивается система регулирования, то ради чего, для каких целей, то есть, кого зарегулировать хотим? Если зарегулировать экосистемы какого-то рынка, то давайте приглашать к участию в разработке этого регулирования конкурентов с этого рынка. Конкуренты не дадут вылезти. Такая общая «дружба»: когда кто высовывается, все его кусают. Тогда правило регулирования получится самое сбалансированное. И конечно надо подключать бизнес-объединения на самой ранней стадии обсуждения законопроектов. Это такие азы.

Это всегда должен быть диалог с регулятором. Нужно понимать интересы регулятора или интерес тех, кто за ним стоит. Часто у самого регулятора собственных интересов и нет, а есть кто-то сзади, кто двигает вопрос. Давайте тогда выходить не на регулятора, а на того, кто двигает. Давайте просто скажем: «Давай по-честному поговорим, хочешь что-то там отъесть – хорошо, давай договоримся о компромиссе». Это к вопросу о регулировании.

И последний пункт, про стимулирование. Стимулирование ради чего? Я понимаю, когда ради перехода на российское ПО или еще что-то, или ради создания, или ради развития.

*Допустим, есть такая цель, но для того, чтобы конкуренция не порушилась, наверно, стимулировать надо не столько разработчика, сколько потребителя экосистем.* Если, допустим, кто-то привык пользоваться какой-то западной платформой, экосистемой, а мы хотим его перевести на наши, пусть государство даст льготы. Например, чуть меньше размер пошлин, продление сроков оплаты, если ты пользуешься этой платформой. То есть, рыночные рычаги.

*А разработчика экосистем стимулировать лучше при выходе на внешние рынки, а не здесь вкачивать в них деньги.* Часто такие системы, в которые вкачено много денег, просто не взлетают. Там тот же «Спутник» можно вспомнить. *Пусть стимулирование при выходе на внешний рынок будет частью внешней политики – помогать наши платформы, экосистемы продвигать на рынки других стран.*

И самое главное, не говорить об этом, а делать, потому что, если у нас делают только заявления, то это даже вредно.

**Эльман МЕХТИЕВ (модератор):** Мне казалось, что опять меня закидают, когда я скажу, что, видите, регулирование доказательное. Но очень хорошо прозвучало. Особенно ваши первый и второй тезис о том, какой урон приносит административная рента.

И прекрасно вы сказали: «куда ведут благородные цели». Я переделаю немножко: «куда ведут благие цели». *Вынужден признать и думаю, что не только я это скажу, что у нас цель очень часто подменяется средствами. Мы это видим, в том числе и когда говорим про так называемые инфраструктурные проекты.* Напомню, Андрей Емелин сказал: «Хорошо, создали инфраструктуру, а где ее рыночность?». И это как раз-таки проблема соотношения цели и средства, что нужно определяться с целеполаганием.

**Роман ПРОХОРОВ:** Я хочу дать один срез, который мы, с моей точки зрения, упустили.

Мы начинали говорить о том, что регулятор – и не только финансовый, а любой – при регулировании должен реагировать на риски. С точки зрения рисков и конкуренции, на мой взгляд, конкуренция идет уже фактически на уровне государства. *То есть, экосистемы не конкурируют с экосистемами, а экосистемы начинают конкурировать с государственными институтами.*

Как национальное образование они начинают конкурировать с несколькими государствами, причем в разных правовых системах регулирования. Политика госрегулирования направляется, в первую очередь, на решение именно этой проблемы – конкуренции между экосистемами и государством. Естественно, она направляется и на решение таких проблем, как защита потребителей, но все-таки, с моей точки зрения, это вторично.

Если говорить о том, как вообще можно контролировать экосистемы, с учетом их количества и размера их в какой-то степени контролировать проще: собственники их достаточно прозрачны, с ними можно взаимодействовать, на них можно воздействовать. Мы это наблюдали и в нашей юрисдикции, и в других юрисдикциях.

С другой стороны, экосистемы начинают становиться значимым политическим фактором. Мы все помним историю про Трампа и Twitter. Мы видим, что экосистемы начинают формировать ментальность потребителей, и, естественно, это не может не тревожить регуляторов с точки зрения влияния на политическую систему в разных юрисдикциях.

*Многовекторный характер деятельности экосистем усложняет взаимодействие с ними отраслевых регуляторов. Не очень понятно, кто должен быть главным регулятором, если экосистема включает и финансы, и логистику, и еду, и музыку.* Особая проблема в регулировании возникает с учетом трансграничного характера деятельности экосистем, когда регуляторы хотят и своих поддержать, и чужих не пускать. В итоге достаточно стандартная экономическая задача усложняется наличием разных направлений деятельности экосистем, которые попадают под разное регулирование в разных юрисдикциях.

Если вернуться к истории экосистем в России, регулирование финансовых экосистем уже началось и некое базовое уже существует. Это всеми нами любимый закон о совершении финансовых сделок с использованием финансовой платформы, наш маркетплейс Банка России, который должен был быть камнем в фундамент усиления конкуренции на финансовом рынке. Пока как-то не выстреливает, но тем не менее регулятор работает и пытается двигаться в этом направлении.

Если посмотреть на наши финансовый рынок и экономику, то по мировым масштабам экономика у нас небольшая и темпы роста небольшие. Поэтому экосистемы здесь развиваются за счет высокой концентрации денег в руках небольшого количества организаций. Такая степень концентрации для России чрезвычайно характерна. И, соответственно, эти деньги могут направляться, в том числе, в развитие новых технологий и в совершенствование технологических процессов для снижения затрат в самых разных направлениях. Действительно здорово то, что в рамках экосистем это можно сделать и это делается.

Напомню тему о ценообразовании в экосистемах. Те, кто работал в банках (а большинство из нас имеют такой опыт в своей биографии), помнят такое понятие, как «комплексная доходность на клиента». Какие-то услуги клиенту могут предоставляться бесплатно, но при этом по другим услугам он все равно возмещает кредитной организации комплексную стоимость. По тому же принципу работают и экосистемы. «Аттракцион неслыханной щедрости» не бывает и, в конечном итоге, потребитель за все платит. Даже если по какому-то продукту стоит нулевая комиссия, это не значит, что кто-то будет работать в убыток. Соответственно, тариф действует и будет заложен.

Для российского рынка, с моей точки зрения, в плане экосистем актуальными являются две проблемы. Во-первых, кто будет главным регулятором экосистем и каким образом вообще будет строиться это регулирование. Сегодня мы видим два доклада, то есть, уже два органа заявили о своем желании как-то воздействовать на этот процесс.

И, второе, это защита внутреннего рынка от проникновения зарубежных экосистем. Здесь дело не в экономике, за всем этим стоит чистая политика. Зарубежные экосистемы несут к нам ментальность потребителей, которая может настраиваться не так, как нам бы этого хотелось.

Поэтому зарубежные экосистемы у нас, видимо, будут регулироваться с этой точки зрения.

Каким образом мы как участники рынка могли бы как-то воздействовать и участвовать в этом процессе.

*Нам, видимо, нужно инициировать создание межведомственной рабочей группы под эгидой того, что регулирование экосистем – это комплексная*

*проблема, и в состав этой межведомственной рабочей группы должны войти представители профильных объединений участников рынка.*

**Эльман МЕХТИЕВ (модератор):** Недавно были опубликованы интересные цифры (к сожалению, не успел сегодня их найти) о том, что достаточно большое количество российских поставщиков включены в орбиту экосистемы Alibaba. И их поставки резко возросли.

Я не хочу и как модератор не имею права дискутировать по поводу того, что такое ментальность потребителей. Я только напому, что политика – это продолжение экономики другими средствами, в другой форме.

**Мария МИХАЙЛОВА:** Я останавлиюсь на одном совсем небольшом аспекте, который, как мне кажется, крайне важен с точки зрения регулирования.

*Мне кажется, что при обсуждении регулирования экосистем очень важно обратить внимание на подход к регулированию конкуренции, применяющийся на финансовом рынке в целом и, в частности, на платежном рынке, который я представляю. И проанализировать издержки потенциального применения этого подхода к регулированию экосистем.* Так как, судя по всему, именно этот подход в настоящее время является базовым для введения такого рода регулирования.

Кратко этот подход можно охарактеризовать двумя основными составляющими. Первое – это то, что конкуренция рассматривается, как правило, только как конкуренция между малыми банками и большими банками. Мероприятия по развитию конкуренции нацелены, соответственно, на обеспечение малых банков возможностью оказывать услуги, аналогичные услугам больших банков.

При этом на практике конкуренция имеет, конечно, гораздо большее число измерений. *И главное из них – далеко не конкуренция малых и больших, а конкуренция государственных и частных организаций.* Это можно вычитать и в документах Банка России, в частности, в его [годовых отчетах](#). Также есть очень интересный [доклад Ассоциации российских банков](#), который они подготовили к своему ежегодному съезду. По статистике, приведенной в последнем, прирост банковской системы в последние годы идет в основном в сегменте государственных банков. На долю частных приходится не более 10%. (Хотя при этом по рентабельности лучше показатели у частных банков). Но задачей развития конкуренции, и в нарезке из выступления Сергея Швецова это тоже в определенном виде прозвучало, регулятор видит именно поддержку малых банков в конкуренции против больших, а не снижение госучастия в финансовом секторе экономики.

При этом, во-первых, для решения проблемы конкурентного участия в рынке менее крупных банков традиционно существуют рыночные механизмы, такие как сервисные или инфраструктурные платформы, создаваемые ИТ-компаниями и механизмы потребления предоставляемых ими продуктов и услуг через механизмы аутсорсинга или "как сервис". Во-вторых, возможно более эффективным подходом было бы стимулирование менее крупных банков не копировать бизнес-модель крупнейших, а выбирать более специализированные бизнес-модели.

*Второй аспект, подхода к регулированию конкуренции, характеризует его уже в проекте залого – это активное строительство регулятором финансовой «инфраструктуры», «равноудаленной» от потребителей и*

*кредитных организаций*, что по задумке должно обеспечить равные возможности конкуренции больших и малых банков.

Здесь нужно отметить два момента. Первый, это то, что при всем богатстве имеющихся, в том числе, рыночных возможностей для решения инфраструктурных задач чаще всего инфраструктурные проекты Банка России представляют собой внедрение централизованных сервисов на базе платежной системы Банка России, НСПК или иных структур с государственным участием. То есть, для создания альтернативы доминирующим сервисам государственных банков Банк России создает государственные «инфраструктурные» сервисы.

Нет сомнения, что, если рассматривать их по отдельности, каждый из «инфраструктурных» проектов несет определенную пользу и выгоден тем или иным участникам рынка. Равно как нет сомнения, что определенные государственные задачи, например, обеспечение безопасности, другим способом не решить.

Но когда такой подход становится центральным в создании инфраструктуры, за ним усматривается некоторая целевая логика развития платежной отрасли, и это важнейший момент, на который хотелось бы обратить внимание. Если проанализировать мероприятия, представленные в стратегических документах, касающихся развития платежной отрасли, можно прийти к выводу, что целевое состояние платежной отрасли, к которому она должна прийти, заключается в том, что отрасль должна представлять собой совокупность некоей «национальной инфраструктуры», являющейся предметом государственного строительства, и сервисов, оказываемых на базе этой инфраструктуры, чем должны заниматься участники рынка. То есть, роль платежного рынка в этой концепции сводится исключительно к дистрибуции сервисов единой государственной инфраструктуры платежной отрасли.

Издержки данного подхода очевидны. Они связаны с дальнейшим огосударствлением финансового рынка как сегмента экономики. Регулятор возражает на это двумя тезисами: с одной стороны, все центральные банки во всем мире занимаются созданием инфраструктур, так что это обычная общемировая практика; с другой стороны, инфраструктурные проекты не содержат запрета на развитие частных решений. *Но проблема и основной источник издержек этого подхода не в том, кто создает инфраструктуру и не в них самих, а в том, что они становятся обязанностью и всегда получают особый статус.* Даже если изначально этой обязанности не существовало, то по мере того, как инфраструктура начинает развиваться, возникает необходимость наполнения ее услугами, участниками (а участники почему-то сопротивляются), соответственно, вводится обязанность ее использования.

Важно обратить внимание, что в результате особый статус получают не просто те услуги, которые через эту инфраструктуру теперь дистрибутируют, например, кредитные организации, если говорить о платежном рынке, а и ИТ-компании, которые обслуживают платформу, на базе которой организована инфраструктура, те технологии, которые там используются, бизнес-модели, лежащие в основе сервисов. И таким образом, «инфраструктура» влияет не только на платежный, но и на смежные рынки, в первую очередь – на ИТ-рынок, поставщиков сервисных, инфраструктурных платформ и т.д.

Ну, и, хотя формально конкурировать с такими инфраструктурными проектами никто не запрещает, но по факту очевидно, что конкуренция с государством – это, в общем, безвыигрышная ситуация для участников рынка. И прежде всего такого рода конкуренцию не выдерживают как раз малые компании.

Судя по всему, именно такой подход к инфраструктуре будет взят за основу при регулировании экосистем. Это можно было услышать и в словах о равноудаленной инфраструктуре,

равноудаленном государстве, о том, что необходимо в первую очередь помогать небольшим, некрупным участникам, из которых нужно формировать национальные экосистемы, и все это очень сильно напоминает те процессы, которые сегодня происходят, например, на платежном рынке.

Если говорить о развитии конкуренции в условиях цифровой экономики, то, думаю, очевидно, что неправильным было бы прибегать к стимулированию самих экосистем в виде надления их преференциями, скажем, отечественных против зарубежных или «национальных» против частных, поскольку это фактически стимулирование монополий.

*Задачей должно быть не создание экосистем, а формирование условий для того, чтобы такая бизнес-модель как экосистемы могла применяться российскими участниками рынка, в том числе, необходимо стимулировать развитие инфраструктуры, на базе которой экосистемы смогли бы возникать.* Из докладов (пока, правда, поверхностно прочитанных), создается впечатление, что опять планируется применять проектный подход и экосистема воспринимается как нечто устоявшееся. Более того, очень часто в последнее время регулирование опирается на некие примеры. Условно говоря, есть Сбербанк, Ростелеком и еще несколько компаний, и мы считаем, что все – эти экосистемы – это олигополия и, собственно говоря, вот так рынок будет устроен. Но на самом деле экосистемы подвижные, поскольку они существуют в рамках цифровой экономики, быстро сменяемые, формируемые, поглощают друг друга и так далее. И чтобы это происходило, необходимо, чтобы рядом всегда, кипел бульон из множества платформ, инфраструктурных решений, на которых могут возникать экосистемы.

Еще одна задача – бороться с издержками, которые формируют экосистемы для конкуренции. Справедливо было отмечено, что в моменте экосистем много быть не может.

*Мы абсолютно убеждены в том, что ответом на оба эти вызова является стимулирование рыночного разнообразия платформ.* В этом смысле можно было бы еще раз подчеркнуть, что тезис, о том, что есть некая равноудаленная государственная инфраструктура и на ней будут формироваться экосистемы из небольших участников, превращаться в национальные экосистемы – это ошибочный путь, который ведет нас скорее к стагнации, чем к развитию. Поэтому, если говорить про платежный рынок, то, можно сделать вывод о необходимости уже сейчас начинать обсуждать процесс приватизации тех национальных инфраструктур, которые были созданы, в частности в НСПК. И стимулировать развитие частных инфраструктурных платформенных решений.

**Павел ШУСТ:**

*Первое, что лично меня чрезвычайно тревожит, что в тех документах, которые мы договорились не обсуждать, очень мало говорится о межведомственном взаимодействии.*

В нашей стране есть конкретные учреждения, конкретные институты с конкретными мандатами, мы не должны этого забывать. Безусловно экосистемы и платформы – чрезвычайно горячая тема. Нам всем из академических соображений интересно об этом размышлять и писать. Но давайте не будем забывать, что у нас у всех есть свои функции. У нас как у Ассоциации есть свои функции, у Центрального Банка – свои, у Федеральной Антимонопольной службы – свои.

Второй момент касается законодательства.

*Мне представляется, что сегодняшняя дискуссия – о принципах, о переходе к законодательству, основанному на принципах. Вы не можете разработать одни и те же правила и для Яндекс.Маркета, и для Сбера. Они работают на совершенно разных рынках, но принципы, по которым они должны действовать, вероятно, должны быть схожими.*

Например, недискриминационный принцип. Это те принципы, которые мы пропагандируем, в том числе, на государственном уровне. В части скоринга, например, нельзя скорить людей по их расовой принадлежности. Этот принцип должен применяться, в том числе, и в экосистемах.

И таких принципов должно быть много.

*Поэтому я выскажу опять свою любимую мысль о том, что это прекрасный момент для саморегулирования: давайте эти принципы сами для себя установим, не будем ждать пока их установит Центральный Банк.*

Есть хорошие принципы в платежных системах. А платежные системы – это тоже экосистемы. Мы не можем выпрыгнуть из экосистемы Visa, условно говоря, если у нас карточка Visa: ходим и ищем ее логотип. В платежных системах принципы установлены – принцип приема всех карт с логотипом этой системы, к примеру. Может быть попробовать перенести эти принципы, в том числе и на платформы?

Хотел бы также немного поспорить с одним из предыдущих докладчиков относительно того, что нам нужны новые типы законодательства.

*На самом деле, все, о чем написано в докладе Центрального банка (меня в первую очередь все-таки этот доклад интересует) – это следствие пробелов в существующем законодательстве. В докладе пишется про риски персональных данных.*

Но у нас просто очень плохо работает законодательство по защите персональных данных. Оно концентрируется только на получении согласия и более ни на чем. И это не только российская проблема, но свойственно для многих юрисдикций. Пытаться найти здесь какие-то новые фантастические решения, которые будут очень эффективны, мне кажется, не очень хороший путь.

*Давайте попробуем, чтобы у нас заработали те нормы, что мы уже приняли, а потом будет двигаться, если это не очень хорошо работает.*

Многие коллеги говорили, тем не менее, я тоже к этому присоединюсь.

*Тезис о превенции рисков, о том, что законодательство должно носить профилактический характер – это взято из словаря медиков, где профилактика значительно важнее лечения. В законодательстве такой принцип не работает, потому что мы никаких рисков экосистем не знаем, их изучение не проводилось. Разумеется, доклад – первый важный шаг, но это не исследование рисков. На самом деле, мы не знаем как экосистемы повлияют, более того, возможно, что платформы – это наш шанс на совершенно новую экономику.*

*Если бы, например, в 1990-х начали превентивно регулировать интернет, у нас был бы сегодняшний интернет? Или если бы, скажем, в начале 2000-х государство по-настоящему боролось с «зарплатным рабством», было бы у нас нынешнее «безналичное чудо»? Довольно любопытно попробовать подумать, в какой степени рыночные практики сказались на том, чем мы, по большому счету, сейчас гордимся.*

Коллеги говорили о том, что требуется дополнительное изучение связи между конкуренцией и государственной инфраструктурой. Я вообще этой связи не понимаю.

*В Центральном Банке утверждают об этом как о само собой разумеющемся, но на самом деле нет никаких академических или неакадемических исследований о том, что государственные инфраструктуры помогают в конкуренции. Это не точный факт.*

Но я бы, честно говоря, не стал присоединяться к тем коллегам, которые говорят об этом с грустью. На мой взгляд, тренд на огосударствление – всемирный, наблюдается везде, это не чисто российское явление, поэтому это мы тоже переживем.

*Мы вообще живем в некоторой двойственности. В выступлении Сергея Швецова упоминались примеры негативного влияния экосистем, где перепродают бесплатные услуги. При этом другой рукой Центральный банк сам вводит бесплатность услуги в своей экосистеме. Видимо, сажает на крючок этой экосистемы? В экосистеме в виде НСПК уже 40 миллионов человек в нашей стране не имеют выбора, потому что выбор этой экосистемы прописан в законе.*

Это пенсионеры и государственные служащие. Я тоже, кстати, нахожусь в этой экосистеме, не могу с нее соскочить, потому что сотрудник Санкт-Петербургского университета, у меня нет выбора.

Мне кажется, что у нас очень много противопоставлений, перед нами ставят бинарный выбор: либо у нас будет хорошо для потребителя, будут классные бонусы, будет бесплатно, сможете торговать своими данными, либо мы сделаем все правильно, по науке. И мы должны выбрать – направо пойдешь или налево пойдешь. На самом деле, этот баланс значительно более сложен. Мне кажется, этой бинарности не существует и нам перед тем, как переходить к законодательству, необходимо в первую очередь подумать о том, что такое платежные экосистемы и платформы, как они на самом деле влияют на нашу жизнь, как потребители пользуются ими, рады они или не рады, и чуть меньше прогнозировать риски, потому что, по нашему опыту, ничем хорошим это не заканчивается. Мы работаем с разными регуляторами, в том числе в сфере ПОД/ФТ. Когда мы начинаем придумывать риски, происходит так называемое «самосбывающееся пророчество». Когда мы постоянно повторяем, то совершенно точно эти риски появятся.

Поэтому чрезвычайно важно отразить эту тему и очень хорошо, что у нас есть такой круглый стол, такая площадка, чтобы начать саморефлексию.

**Игорь ЛОГИНОВ:** Я очень внимательно слушал то, что вы говорили. Сам я не являюсь экспертом в данной области, но мне очень понравилось, Эльман, сказанное Вами словосочетание «доказательное регулирование». Надо об этом подумать.



Также можно еще отметить, что есть вещи, связанные с барьерами между экосистемами. Если мы говорим о том, что будет несколько экосистем, насколько работа в одной экосистеме может ограничивать нахождение в другой экосистеме?

Очень понравился тезис относительно конкуренции экосистем не с обычными юридическим лицами, а с государством. Похоже, что это правда.

**Эльман МЕХТИЕВ (модератор):** На этом мы завершаем наше сегодняшнее обсуждение. Позвольте сказать огромное спасибо всем, кто выступал, всем, кто не смог выступить, но обязательно пришлет свои комментарии и замечания. Я хотел бы также сказать огромное спасибо portalу Finversia за то, что они поддерживают нас в который раз с организацией трансляции круглых столов.

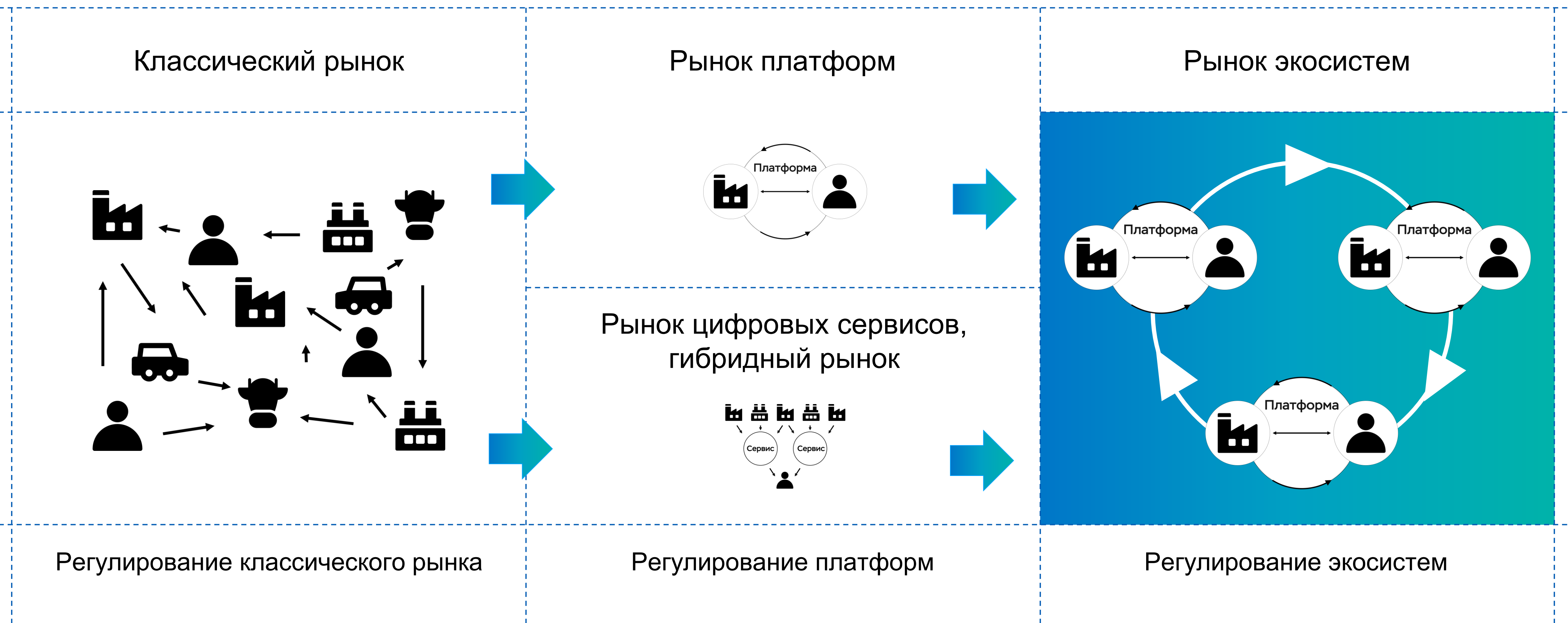
# Цифровые экосистемы

---

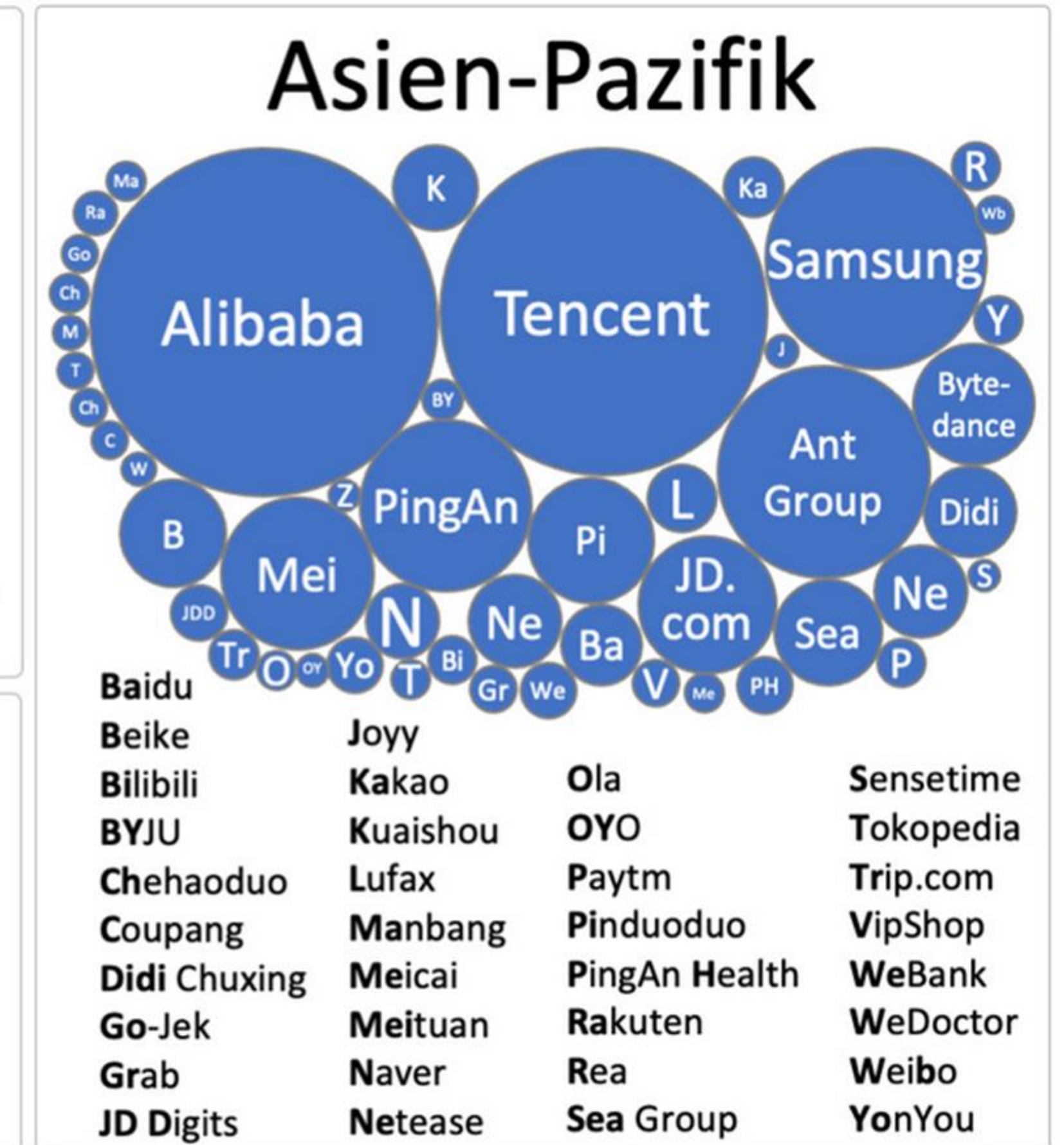
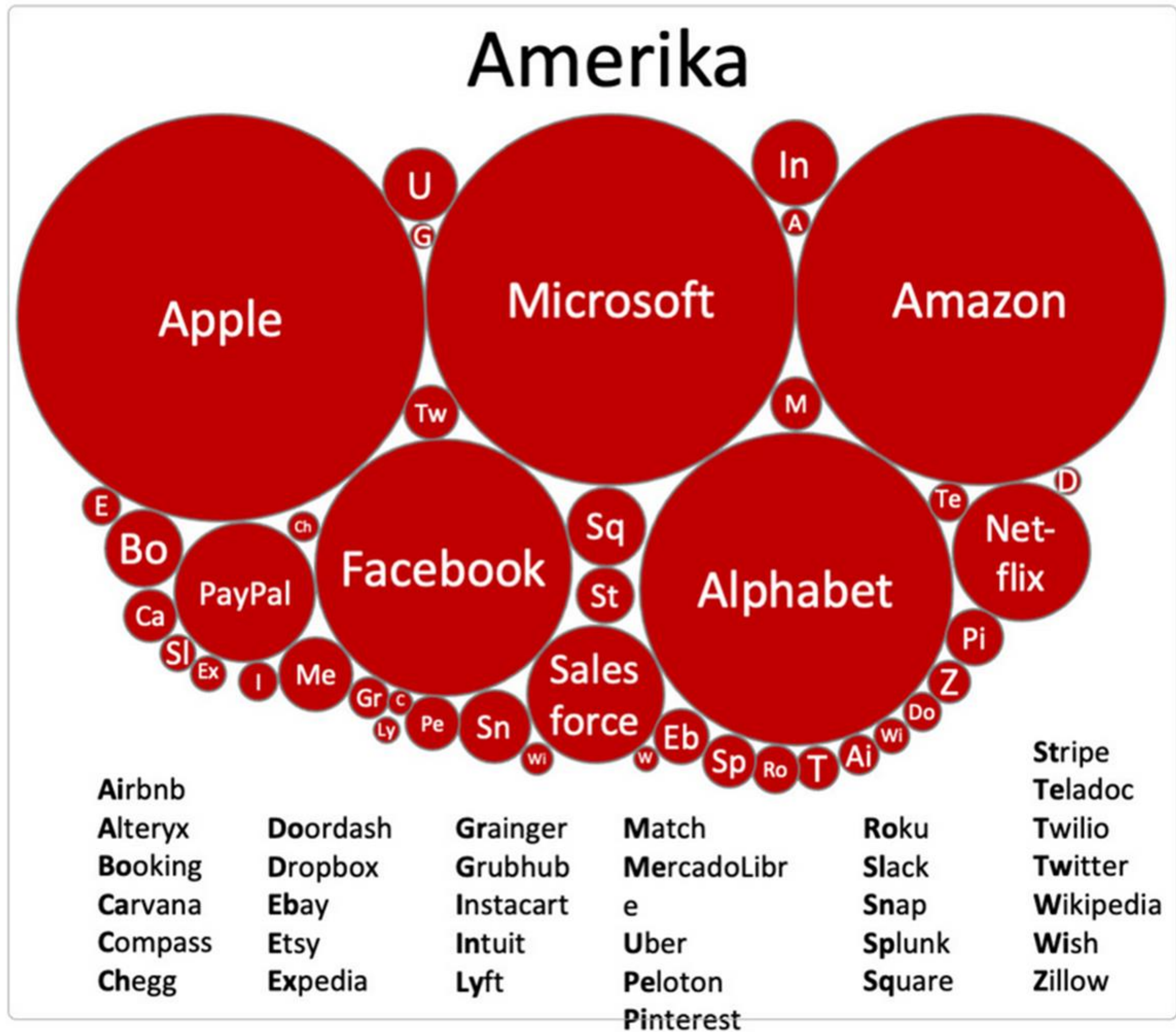
Минэкономразвития России  
Департамент развития цифровой экономики  
2021 г.

# Преобразование классических рынков

Уход от традиционных отраслей экономики к многообразию видов деятельности в рамках цифровых платформ и экосистем



# Цифровая экономика – Топ 100 платформ (октябрь 2020)



# Экосистема, платформы: эффекты

## Преимущества

Платформа – наиболее эффективная бизнес модель

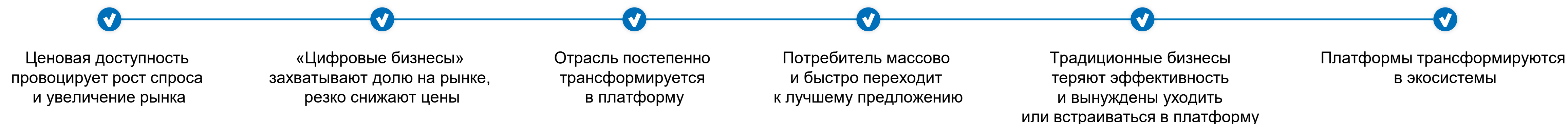
- ✓ Обеспечение интересов клиентов
- ✓ Обеспечение интересов поставщиков
- ✓ Рост эффективности и прозрачности
- ✓ Развитие малого и среднего предпринимательства
- ✓ Создание новых и высококвалифицированных рабочих мест
- ✓ Привлечение инвестиций в экономику
- ✓ Развитие технологий

## Вызовы

Цифровые платформы, экосистемы доминируют в мировой экономике

- ✓ Обострение вопросов доминирования, риски монополизации данных
- ✓ Риски, связанные с экосистемами, платформами, усугубляются возможным трансграничным характером взаимодействия
- ✓ Приобретение и злоупотребление доминирующим положением

## Основным трендом является преобразование классических рынков в экосистемы



# Основные риски

привносимые развитием платформенной экономики, можно условно разделить на несколько типов:


## 01 Для граждан


злоупотребление отношениями с клиентами, например, продажи путем введения в заблуждение, навязывание товаров и услуг, недостаток ответственности платформ за конечные продукты и услуги, ущемление прав потребителей.

## 02 Для бизнеса

практики недобросовестной конкуренции, которые также предстоит уточнить в контексте развития экосистем, платформ.

## 03 Для экономики и государства

 в условиях отсутствия конкурентоспособных национальных экосистем и платформ и с учетом трансграничной специфики взаимодействия развитие иностранных экосистем/платформ приводит к снижению конкурентоспособности национальной экономики, налогооблагаемой базы и формирует риски утраты контроля за использованием данных, в том числе персональных и коммерческих.

 кибер-риски, технологические риски и риски для безопасности персональных данных клиентов цифровых экосистем и платформ.

# Практика ФАС России

01.

Выдано предупреждение

ООО «Яндекс» 2021

Создание преимуществ собственным сервисам путем предоставления **эксклюзивных возможностей** в поиске Яндекс.

02.

Заявитель – ОПОРА РОССИИ

Booking.com 2020

Установление агрегатором условий реализации товаров, работ, услуг, **ограничивающих условия** предпринимательской деятельности.

03.

Заявитель – Лаборатория Касперского

Apple Inc 2020

Создание преимуществ собственным сервисам путем предоставления **приоритетной совместимости с собственной операционной системой**. Установление условий, допускающих неограниченное усмотрение в применении.

04.

Заявитель – ООО «Стафори»

HeadHunter 2019

Создание преимуществ собственным сервисам

**В результате действий крупных платформ, возникают барьеры для равной конкуренции крупных и малых предприятий**



# Международный опыт

Международная практика рыночного регулирования направлена на стимулирование антимонопольного законодательства.

01.

США

## Разделение компаний

Компании Apple, Google, Facebook и Amazon могут быть разделены на несколько мелких фирм.

Антимонопольный подкомитет Палаты представителей США **официально признал их монополиями.**

В отчете сказано, что за компаниями зафиксировано антиконкурентное поведение. Оно вредит демократии, а также мешает внедрению инноваций и негативно сказывается на широте выбора потребителей.

02.

Китай

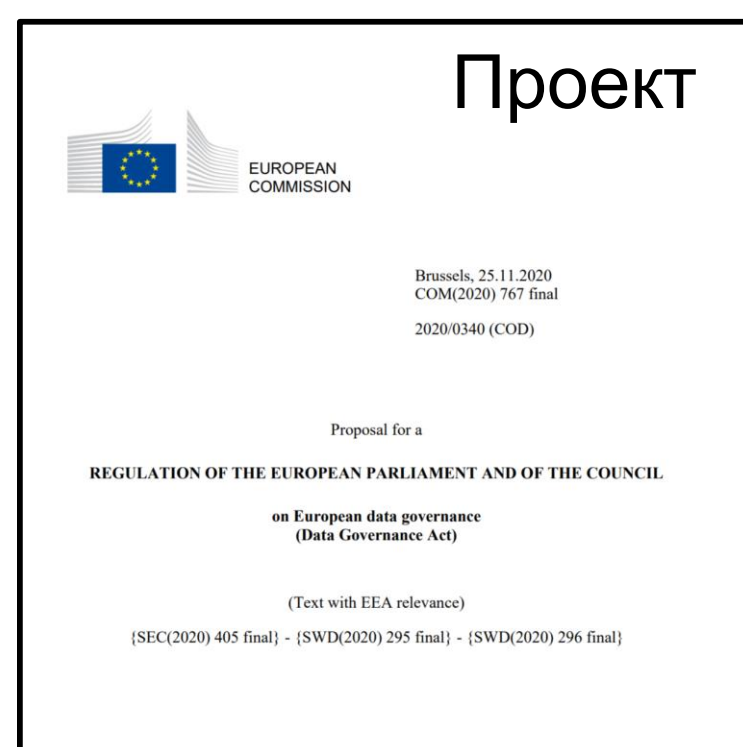
## Антимонопольные правила

Управлением рыночного регулирования Китая опубликованы **новые антимонопольные правила.** Они нацелены на регулирование деятельности **интернет-платформ путём ужесточения действующих ограничений.**

Правила запрещают компаниям разные типы поведения, в том числе принуждение продавцов к выбору только одной платформы для сотрудничества, технологические гиганты больше **не смогут устанавливать фиксированные цены, ограничивать распространение технологий и использовать алгоритмы для манипулирования рынком.**



# Европейский опыт



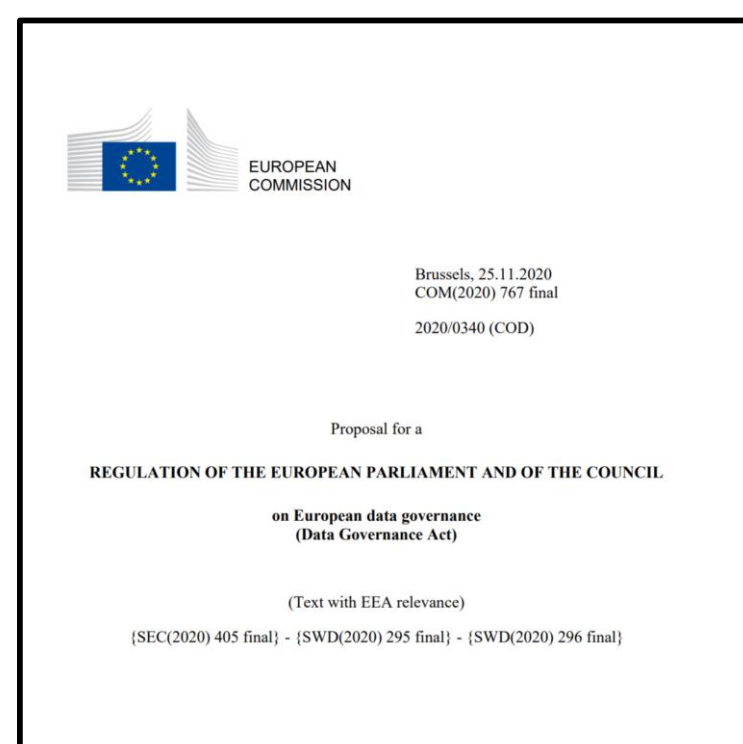
## DGA Data Governance Act

- Создание условий для **безопасного хранения мировых данных** в Европе.
- Регулирование и стандартизирование **доступа к промышленным данным**.



## DMA Data Markets Act

- Регулирование особо крупных платформ.
- Обеспечение **конкуренции** с такими платформами.



## GDPR General Data Protection Regulation

- защита **персональных данных**.
- защита прав и свобод людей в защите их данных.
- ограничение перемещения **персональных данных** в рамках Евросоюза.

Принят в 27.04.2016  
Вступил в силу  
25.05.2018



## DSA Data Services Act

- Обеспечение надзорной функции за платформами.
- Регулирование цифровых монополий.
- Обеспечение **прав пользователей платформ**.

# Ключевые интересы – развитие экономики и создание безопасной среды

## Развитие

- ✓ Благоприятный предпринимательский климат;
- ✓ Обеспечение равного доступа к сервисам;
- ✓ Развитие цифровых технологий;
- ✓ Доверие к российским цифровым продуктам;
- ✓ Интеграция в глобальную экономику;
- ✓ Возврат инвестиций;
- ✓ Получение цифровой ренты.

## Безопасная цифровая среда

- ✓ Защищенность прав граждан;
- ✓ Защищенность отраслей и рынков;
- ✓ Защищенность цифровых активов;
- ✓ Защищенность трудовых отношений;
- ✓ Технологический суверенитет;
- ✓ Обеспечение налоговых поступлений.

# Приоритеты



## Развитие национальных экосистем

регулирование в интересах развития национальных экосистем и платформ: налоговое стимулирование, преференции локальным игрокам, развитие конкурентной среды, предотвращение регуляторного и налогового арбитража, др.



## Поддержка внутренней конкуренции

в целях сохранения оптимальной структуры рынка: конкуренция между крупными экосистемами, наличие менее крупных платформ и нишевых участников, создание условий для выхода новых игроков на рынок платформенных сервисов;



## Защита прав и интересов

потребителей и поставщиков как внутри экосистем, так и за их периметром;



## Обеспечение условий

для инновационного развития экономики, а также повышения конкурентоспособности национальных платформ и экосистем;



## Противодействие недобросовестной конкуренции

содержательный пересмотр понятия недобросовестных конкурентных практик и активное противодействие им;



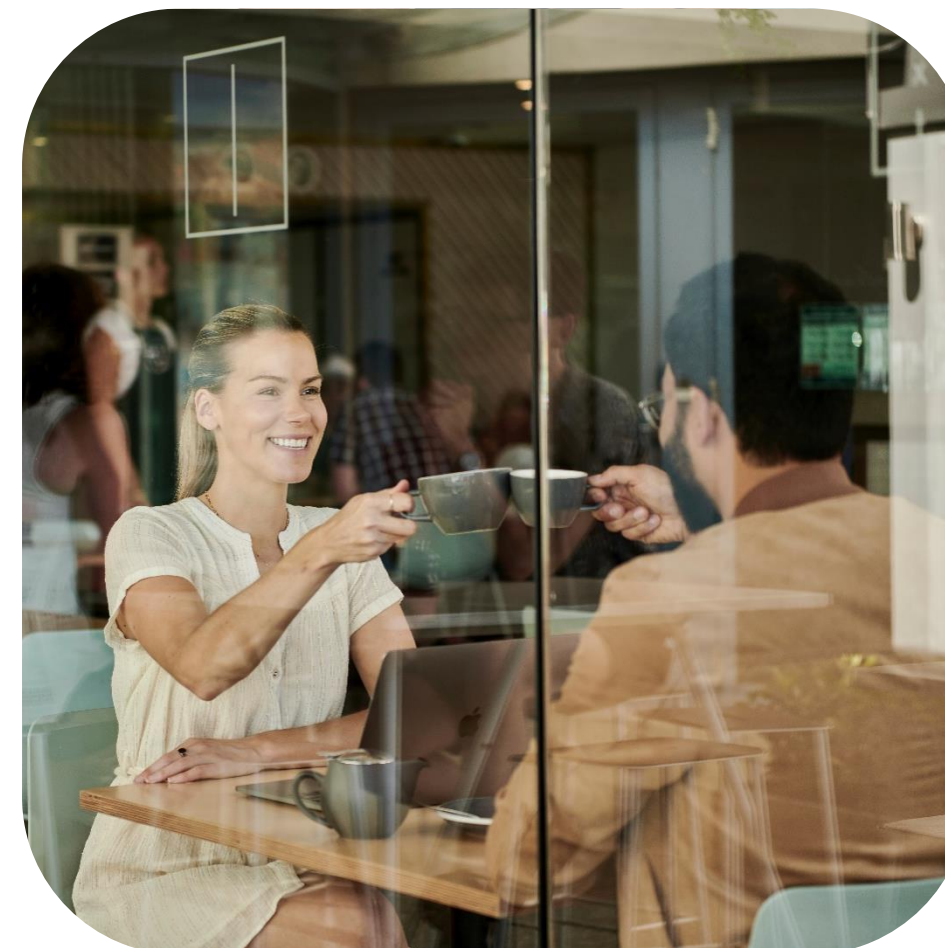
## Отсутствие преференций

в адрес отдельных экосистем со стороны государства, в том числе эксклюзивного сращивания государственных сервисов с услугами отдельных экосистем и платформ;



## Интеграция в международную повестку

вопросов платформенного регулирования, участие в выработке международных принципов и подходов в отношении регулирования платформ и экосистем.





Банк России



АПРЕЛЬ 2021 ГОДА

# ЭКОСИСТЕМЫ: ПОДХОДЫ К РЕГУЛИРОВАНИЮ

Доклад для общественных консультаций

Москва  
2021

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение</b> .....	<b>2</b>
<b>Основные положения</b> .....	<b>4</b>
<b>1. Платформы и их роль в экономике</b> .....	<b>6</b>
<b>2. Позитивная роль платформ</b> .....	<b>8</b>
<b>3. Особенности развития экосистем в мире и в России.</b>	
<b>Их связь с финансовым рынком</b> .....	<b>10</b>
Финансовые услуги в экосистемах, формирующихся на основе бигтехов .....	10
Платежи как источник данных о клиенте.....	11
Российские экосистемы, формирующиеся на основе банков и бигтехов.....	12
<b>4. Открытые и закрытые платформы</b> .....	<b>16</b>
Гибридная модель как основная модель для экосистемы .....	16
Модели, используемые для предложения финансовых сервисов в экосистеме .....	17
Единственный поставщик при множестве экосистем .....	19
<b>5. Риски</b> .....	<b>20</b>
<b>6. Меры иностранных регуляторов</b> .....	<b>25</b>
<b>7. Подходы к регулированию экосистем в России</b> .....	<b>27</b>
Оптимальная структура российского рынка.....	27
Ограничение доступа к потребителям .....	27
Глобальные игроки на российском рынке .....	28
Превентивный подход как ответ на высокую скорость изменений.....	29
Требование об открытой модели как пример превентивного подхода .....	30
Роль государства в развитии платформенных решений.....	31
<b>8. Цели регулирования и возможные меры</b> .....	<b>32</b>
Пропорциональность предлагаемого регулирования.....	33
Риски чрезмерного регулирования.....	34
<b>Вопросы для общественного обсуждения</b> .....	<b>35</b>
<b>Список литературы по теме регулирования платформ и экосистем</b> .....	<b>36</b>
<b>Приложение</b> .....	<b>37</b>
Меры иностранных регуляторов.....	37
<b>Глоссарий</b> .....	<b>45</b>

Ответы на вопросы, представленные в докладе, замечания и предложения к нему просим направлять до 1 июня 2021 года включительно на адрес [ecosystems@cbr.ru](mailto:ecosystems@cbr.ru).

Если вы считаете, что какие-либо значимые вопросы не представлены в списке, находящемся в докладе, просьба также сообщить об этом по указанному адресу.

При использовании материалов доклада ссылка на Банк России обязательна.

Фото на обложке: Shutterstock/FOTODOM

107016, Москва, ул. Неглинная, 12

Официальный сайт Банка России: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

© Центральный банк Российской Федерации, 2021

## ВВЕДЕНИЕ

Интернет продолжает стремительно менять нашу жизнь. Появление и массовое распространение многофункциональных мобильных устройств, дающих удобный доступ человеку к возможностям Всемирной паутины, радикально видоизменило как общение людей между собой, так и каналы продвижения и сбыта различных товаров и услуг. Инновации, связанные с возникновением Интернета и ростом производительности сетей и компьютеров, захлестнули экономику и оказали радикальное влияние на качество жизни миллиардов людей. Появление поисковиков открыло пользователям возможность быстро и удобно искать в сети нужную информацию, а предприятиям – рекламировать и продвигать свою продукцию. Социальные сети и мессенджеры не только стали альтернативной формой общения граждан, но и институтами, способствующими как мгновенному распространению информации, так и формированию общественного мнения по большинству вопросов. Облачные технологии, искусственный интеллект, машинное обучение, голосовые интерфейсы сегодня радикальным образом меняют роль человека в бизнес-процессах, повышают производительность труда и создают новые ценностные предложения для потребителей.

Несмотря на огромные перемены, движение вперед не только не останавливается, а наоборот, ускоряется. Продолжает расширяться интернет-покрытие, растет скорость передачи данных, снижается стоимость интернет-трафика и мобильных устройств, растет спрос клиентов на быстрое и удобное получение информации, товаров и услуг. Пандемия 2020 г. ускорила трансформацию потребительских предпочтений в направлении использования дистанционных каналов взаимодействия и заказа товаров и услуг. Сервисы, предоставляемые через Интернет многочисленными платформами, экономят время, которое раньше тратилось человеком на рутинные операции по поиску, сравнению цен и качества, приобретению и доставке нужных ему вещей. Сами платформы из «доски объявлений» превращаются в технологических экосистемных гигантов, все больше и больше определяющих правила игры в экономике.

Накопленные массивы данных и инновационные технологии работы с ними создают для предпринимателей новые возможности роста бизнеса, предлагая удобные сервисы для поставщиков и потребителей товаров и услуг. Интернет убрал географические барьеры между людьми, а развитие роботизированных систем перевода – языковые. Мир становится все более глобальным, а информация, товары и услуги – все более доступными.

Обостряется как глобальная конкуренция, так и конкуренция на локальных рынках. Крупнейшие технологические компании, выросшие в этой среде, обладают не только огромными массивами данных и сформированными сетевыми эффектами, но и практически неограниченными финансовыми ресурсами для своего инновационного развития. Инвесторы, покупающие их акции с ранее немислимыми мультипликаторами к выручке, готовы годами закрывать глаза на отсутствие текущего положительного финансового результата в погоне компаний за долей рынка и накоплением сетевого эффекта. Глобальные технологические компании уже вышли за пределы своего национального рынка и продвигают продукцию своих национальных производителей по всему миру. Это относится как к контенту, не требующему физической поставки (музыка, фильмы, программное обеспечение, компьютерные игры, дистанционные услуги), так и к товарам и услугам, доставляемым почтовыми службами или требующим территориального присутствия.

Понимая и принимая все неоспоримые плюсы для потребителя, которые сегодня дают ему сервисы экосистем, нельзя не сказать, что тем не менее в этой бочке меда есть ложка дегтя. Нерегулируемое развитие экосистем уже сегодня создает значимый арбитраж с другими

бизнес-моделями, бросает вызов конкурентной среде, ставит производителя в зависимость от правил и тарифов экосистем, привязывает к себе потребителя и зачастую определяет его модель потребления. Ситуация усугубляется при отсутствии на рынке национальных экосистем. В таких странах вопрос защиты национального производителя стоит особенно остро. Но и в странах происхождения глобальных экосистем – США и Китае – вопрос регулирования деятельности как своих, так и чужих экосистем сегодня находится в приоритетной повестке дня регуляторов и антимонопольных органов.

Сохранение конкурентной среды, переосмысление и недопущение недобросовестных практик подавления конкуренции, приводящих к торможению инновационного развития, снижению качества товаров и услуг, а в дальнейшем – к повышению цен, – это задачи современного регулирования, отвечающего новым вызовам. Динамика развития цифровой экономики уснабливает жесткие требования к актуальности регулирования – оно должно успевать за ее стремительными изменениями.

Россия – одна из немногих стран, на локальном рынке которой присутствуют сильные национальные экосистемы, составляющие достойную конкуренцию глобальным игрокам по всем направлениям деятельности. Однако российским экосистемам будет все сложнее поддерживать свое технологическое лидерство и выдерживать конкуренцию с интернет-гигантами, особенно при наличии регуляторного и налогового арбитража в пользу глобальных игроков.

По многим параметрам цифровизации Россия входит в число лидирующих стран – инновации и онлайн-сервисы востребованы населением, есть технологические и инфраструктурные условия для их ускоренного развития. Сегодня в России несколько национальных компаний – лидеров в конкурентной среде строят платформенные и экосистемные бизнес-модели, на рынке работает значительное количество менее крупных платформ. Еще одной российской особенностью стала значительная роль финансового сектора в формировании экосистем – крупные банки активно двигаются в эту сторону. Одновременно технологические компании встраивают финансовые услуги в свою экосистемную продуктовую линейку.

Банк России, как финансовый регулятор, считает принципиально важным обсудить с бизнес-сообществом, экспертами, а также всеми заинтересованными сторонами основные последствия и риски от развития платформенных и экосистемных решений на финансовом рынке в частности и в экономике в целом, а также возможные регуляторные меры по устранению регуляторного арбитража, минимизации негативных последствий и рисков, в том числе на среднесрочном горизонте.

Как показывает мировая практика, запоздалое принятие мер по принципу «исправлять, а не упреждать» болезненно сказывается на бизнесе и обществе в целом. Но и преждевременное избыточное регулирование может оказать негативное воздействие на развитие прежде всего национальных игроков и национальных поставщиков товаров и услуг. Поэтому нахождение правильного и вовремя актуализируемого баланса в регулировании между требованиями и ограничениями, с одной стороны, и свободой предпринимательства, с другой, – это и есть задача, которую решают регуляторы в каждой стране.

На решение этой задачи для России нацелен данный консультативный доклад. В докладе освещены основные тенденции развития экосистем, их влияния на потребителей и поставщиков как внутри экосистемы, так и за ее периметром, а также на экономику в целом. Акцент сделан именно на рисках, связанных с проникновением глобальных экосистем на российский рынок, а также на последствиях роста доли экосистем на российском рынке для производителей и потребителей, в том числе с учетом специфики финансового сектора экономики. Ключевые вопросы для обсуждения приведены далее в разделах, а также в конце доклада.

Банк России будет признателен всем читателям за содержательную обратную связь, которую мы рассчитываем получить до 1 июня 2021 года.

## ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Российская экономика переходит на платформенные модели и экосистемы, как и остальной мир.
2. Платформы приносят инновации в экономику, дают новое качество жизни для потребителей – большинство ежедневных покупок уже можно совершать онлайн, быстро и в несколько кликов. Экосистемы часто реализуют решение по принципу одного окна, позволяя делать все операции в едином мобильном приложении. Накопление большого количества данных позволяет экосистеме сформировать «портрет клиента» и обеспечить бесшовность получения услуг, а также повысить точность адресных предложений различных продуктов, их кастомизацию под потребности конкретного человека.
3. Платформы и экосистемы предоставляют новые возможности поставщикам товаров и услуг. Так, платформы онлайн-торговли дают малым и средним предприятиям способ дотянуться через Интернет до большого количества покупателей, снимая географические ограничения для развития их бизнеса.
4. Крупнейшие мировые экосистемы возникли на базе больших технологических компаний, обладающих значительными массивами данных и широкой клиентской базой. Особенностью России является лидирующая роль финансового сектора в создании экосистем. Российские технологические компании также двигаются в экосистемном направлении, расширяя линейку своих сервисов, в том числе начиная предлагать клиентам финансовые услуги.
5. Нерегулируемое развитие экосистем может привносить новые риски как для участников экосистем, так и для иных экономических субъектов, на которые влияет их деятельность, и для экономики в целом. Такими рисками становятся риски недобросовестной конкуренции и монополизации отдельных сегментов рынка, дискриминации участников экосистемы, монополизации технологий, неправомерного использования персональных данных клиентов, недостаточный уровень информационной безопасности и защиты от мошенничества. Деятельность экосистем часто осуществляется в условиях регуляторного и налогового арбитража.
6. В платформенной экономике данные становятся ключевой ценностью. Правила их получения, использования, хранения, реализация потребителем права распоряжения принадлежащими ему сведениями – управление данными является одним из центральных вопросов в регуляторной политике государства.
7. Следует также выделить риски для кредиторов и вкладчиков банков, на базе которых формируются экосистемы. Это риски, связанные с выходом банков в новые для них нефинансовые отрасли, в том числе стратегический риск, риск вынужденной поддержки, риск информационной безопасности. Теме анализа принимаемых рисков банками, развивающими экосистемы, и введения соответствующих требований в области банковского регулирования будет посвящен отдельный консультативный доклад Банка России.
8. Политика регуляторов по отношению к экосистемам сейчас находится в стадии активного формирования – эффективность традиционных механизмов регулирования снижается, новые пока только создаются. При этом, как показывает международная практика, позднее применение регуляторных инструментов ведет к накоплению рисков и вынужденным радикальным шагам, болезненно воспринимаемым бизнесом и обществом в целом. Своевременное установление правил, ограничений и требований можно рассматривать как наиболее благоприятный регуляторный сценарий.
9. Для минимизации негативных последствий неконтролируемого развития экосистем на российском рынке необходимо принятие адекватных регуляторных и надзорных мер, и в связи



с этим требуется уже в ближайшее время модернизация регуляторного поля. Понимание рисков, возникающих вследствие деятельности платформ и экосистем, позволит обеспечить необходимую гибкость регуляторного инструментария и его своевременную адаптацию под меняющиеся условия.

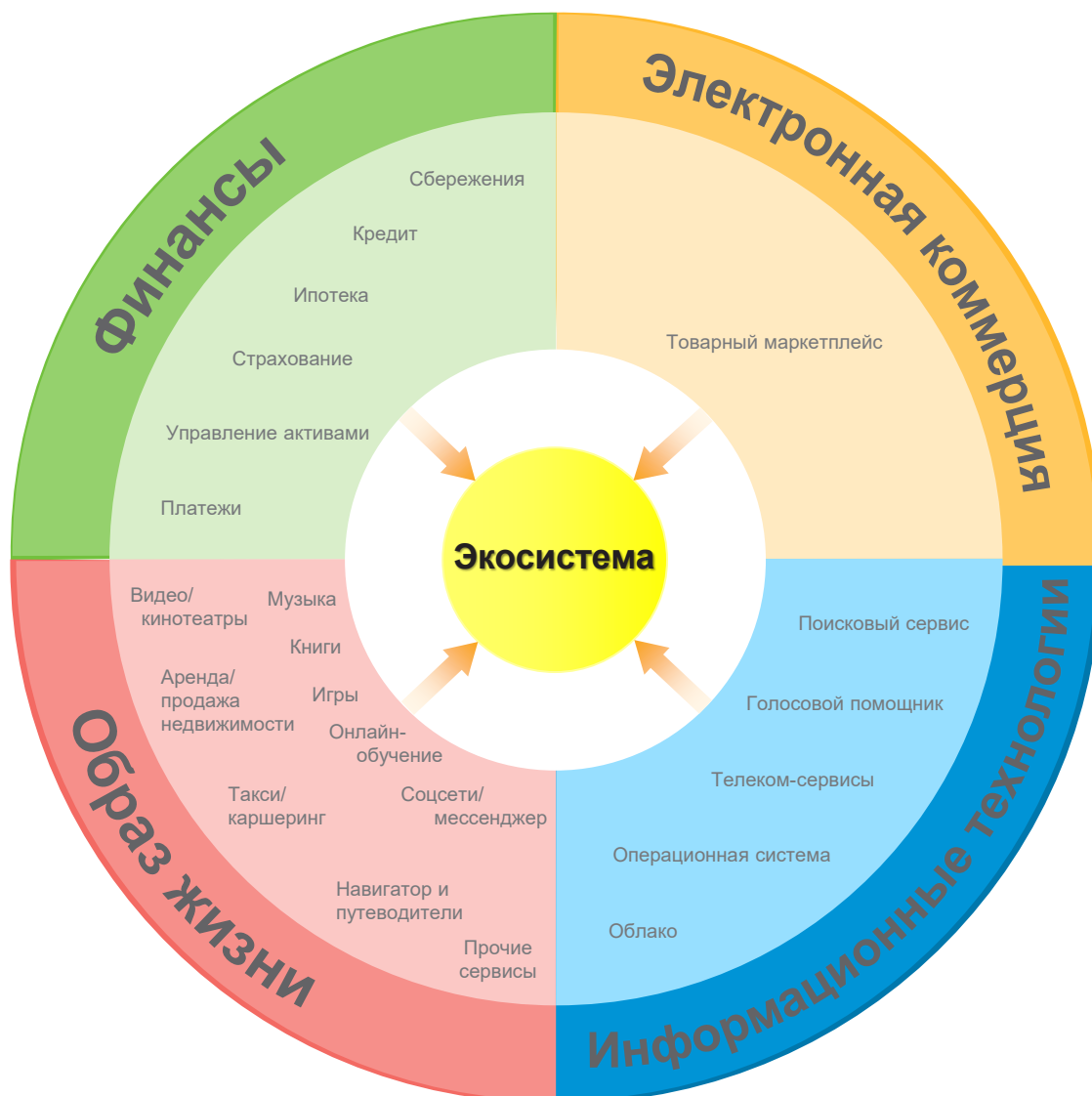
10. Цифровые рынки отличаются высокой динамикой – рост доминирования отдельных экосистем может происходить быстрее, чем на традиционных рынках. Возможно также радикальное сокращение числа поставщиков с традиционными бизнес-моделями, находящихся за пределами платформ и экосистем (в том числе сокращение количества традиционных финансовых организаций). Новое регулирование должно минимизировать негативные последствия, в том числе и последствия процесса такой трансформации.
11. Национальное регулирование также должно обеспечить защиту конкурентной среды на внутреннем рынке в условиях потенциально быстрого усиления доминирования глобальных экосистем. Трансграничный характер деятельности иностранных экосистемных игроков в сочетании с регуляторным и налоговым арбитражем может привести к тому, что они в короткие сроки займут доминирующее положение на российском рынке.
12. Роль государства как значимого участника на рынке платформенных решений должна быть прозрачна и предсказуема, при этом важно обеспечить равноудаленность государства от участников рынка и отсутствие эксклюзивности в доступе к государственным информационным системам.
13. Оптимальная целевая структура российского рынка – как минимум несколько крупных национальных экосистем, конкурирующих между собой и с иностранными игроками, нишевые поставщики и менее масштабные платформы, удовлетворяющие спрос клиентов за пределами экосистем и бросающие вызов экосистемам-лидерам.
14. Фокус внимания регуляторов – это минимизация рисков и поддержание конкурентной среды, в том числе препятствие появлению искусственных барьеров для догоняющих и нишевых игроков, содействие продвижению инноваций и обеспечение максимизации выгод, получаемых населением и бизнесом страны от внедрения платформенных и экосистемных решений в экономике.

## 1. ПЛАТФОРМЫ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

Переход к платформенной экономике, наблюдаемый в настоящее время практически на всех мировых рынках, является естественным следствием совокупности нескольких факторов: это накопленные технологические изменения, совершившие качественный переход от этапа прорыва к этапу практического внедрения, запрос на изменения и снятие географических барьеров со стороны спроса, исчерпание возможностей традиционных бизнес-моделей, в первую очередь с точки зрения маржинальности бизнеса и генерации привычного роста дохода акционеров. Особенности платформенной бизнес-модели, эксплуатирующие в равной степени как технологические, так и поведенческие изменения, могут привести к качественной перестройке бизнеса. Классическим примером может служить опыт компании Uber, «перепридумавшей» рынок такси и заложившей основу так называемой gig economy – экономики, основанной на независимом контракте (вместо прямого найма) и сетевых эффектах.

СЕРВИСЫ ЭКОСИСТЕМЫ

Рис. 1



Экосистема, как правило, состоит из совокупности нескольких платформ, на которых клиенту предоставляются различные продукты и услуги. Также экосистема может включать офлайн-сервисы, предлагаемые клиенту, например, через офисную сеть. Крупнейшие экосистемы развивают широкую линейку сервисов для удовлетворения большинства основных потребностей человека, таких как покупка или аренда жилья, услуги здравоохранения и образования, пассажирские перевозки, путешествия, мобильная связь, социальные сети, финансовые продукты и многие другие товары и услуги. Экосистемы могут быть также выстроены вокруг одной или нескольких базовых потребностей – например, экосистема недвижимости может включать помимо сервиса по подбору и приобретению квартиры также связанные продукты, начиная от ипотеки и заканчивая услугами по ремонту, дизайну и клинингу. При этом экосистемы могут развивать свои сервисы не только для физических лиц, но и для клиентов – юридических лиц. Важной характеристикой экосистемы является составление единого «профиля клиента», обобщение сведений обо всех его приобретениях в экосистеме и использование этих данных для адресного предложения клиенту товаров и услуг.

В России, равно как и в мире, пока не сформировались законченные организационные формы – наиболее часто упоминаемые в контексте экосистем компании (группы компаний) находятся на разных этапах создания/формирования цепочек добавленной стоимости в рамках своих индивидуальных бизнес-моделей. Экономика (финансовый результат) этих групп компаний крайне разнообразна – от очень прибыльных (например, Alphabet в США, Сбер в России) до средних по рынку величин. Отдельные компании, впервые использовавшие платформенные бизнес-модели (такие как Uber), никогда не имели положительного финансового результата, что, однако, не препятствовало росту стоимости акций компании (капитализации).

Убыточность новых платформ на первом этапе их существования чаще всего является осознанной стратегией по быстрому привлечению клиентов – как потребителей, так и продавцов. В дальнейшем возникающие сетевые эффекты и эффекты масштаба позволяют включить механизмы монетизации и выводят платформенный бизнес в прибыль, что и закладывается инвесторами в цену акций. Именно такие примеры высокой оценки перспектив компании со стороны инвесторов стимулируют конкурентов (то есть практически подавляющее большинство компаний, чьи акции обращаются на открытом рынке или которые ведут переговоры о продаже бизнеса) исследовать вопрос возможного использования платформенных решений в своей области.

У потребителей часто создается иллюзия бесплатности услуг платформы при отсутствии комиссии за ее сервисы для клиентов – физических лиц. Необходимо учитывать, что в этом случае формой монетизации для платформы является реклама (то есть потребитель платит своим вниманием) либо комиссия платформы учтена в цене на приобретаемый товар или услугу. Таким образом, адресное предложение потребителю может быть подобрано платформой исходя не столько из его интересов, сколько из условий соглашений о рекламном продвижении того или иного товара. Поиск баланса между интересами потребителей и поставщиков, управление внутренним конфликтом интересов является ключевой задачей в деятельности платформы.

Особенности платформенных бизнес-моделей (фокус на стремительный набор клиентской базы для активизации сетевых эффектов, склонность клиентов оставаться внутри экосистемы, эффект экономии на масштабе, формирование и анализ больших клиентских данных, их использование для маркетинга и продвижения товаров, в том числе при выходе платформ на новые сегменты) создают мощную основу роста их рыночной власти, вплоть до доминирования на рынках, на которых они представлены. Как отмечается в докладе «О конкуренции в цифровой экономике», подготовленном Европейским союзом, наличие большой клиентской базы у какой-либо компании, применяющей платформенную бизнес-модель, дает ей очень сильные конкурентные преимущества, провоцирует ее развитие как экосистемы и делает почти невозможным ее вытеснение с обслуживаемых рынков. Соответственно, растет роль платформ и экосистем в перераспределении ресурсов в экономике, что позволяет говорить о ее «платформизации».

## 2. ПОЗИТИВНАЯ РОЛЬ ПЛАТФОРМ

Влияние цифровых платформ на нашу повседневную жизнь невозможно отрицать и сложно переоценить. Для того чтобы коммерция – в первую очередь розничная – стала цифровой, оказалось недостаточно просто появления Интернета. В то же время развитие посредничества в виде платформ (изначально с единственной функцией «места встречи» продавца и покупателя по примеру известной газеты «Из рук в руки») привело к расцвету как различных сервисов подобного типа, так и самой бизнес-модели, лежащей в их основе. Теперь для платформ естественной считается функция квазирегулятора, устанавливающего правила, следящего за их соблюдением и отвечающего за исполнение контрактов, заключенных с его помощью.

Развитие платформенных сервисов привело к значительному улучшению качества жизни потребителей: услуги стали доступнее, товары (в силу конкуренции поставщиков) – дешевле, особенно в хорошо коммодитизируемых<sup>1</sup> сегментах, а выбор – шире. Переход от начального формата «доски объявлений» к централизованной платформенной модели с установлением платформой правил для поставщиков повысил надежность сервисов и защищенность потребителей. Принимая во внимание то, что основу сетевых эффектов составляет массовость (причем на двусторонних рынках – массовость как продавцов, так и потребителей), неудивительно, что основной целью платформы выбирают, особенно на первых этапах развития, привлечение клиентов. Вместе с формированием рынка цифровых платформ происходило и формирование пользовательских привычек, которые теперь также являются характерной частью платформенной бизнес-модели, – так, мы привыкли, что большая часть услуг платформы бесплатна для потребителей. Подобный подход позволяет быстро набрать пользовательскую базу (запустить сетевые эффекты) и нарастить долю рынка, вытеснив конкурентов, придерживающихся бизнес-моделей, основанных на окупаемости внутри экономического цикла. При этом сами платформы долгое время могут оставаться убыточными даже при значительной выручке, акцентируя свою стратегию на экстенсивном росте и формировании бренда<sup>2</sup>.

Объединение нескольких платформ в экосистему в сочетании с дополняющими их офлайн-сервисами дает человеку новое качество клиентского опыта: ему не нужно больше регистрироваться отдельно на каждой платформе, вводить дополнительно логины и пароли – экосистема использует единый сквозной идентификатор клиента, часто все онлайн-сервисы вообще находятся в едином мобильном приложении (Super App). Получение экосистемой данных о действиях и покупках клиента позволяет сформировать адресное предложение, подходящее конкретно ему – например, при запросе в поисковике информации о курсах по рисованию клиенту также будет предложена возможность приобрести художественные принадлежности онлайн. Это может значительно экономить время клиента, затрачиваемое на поиск и покупку нужных ему товаров и услуг.

От развития платформенных бизнес-моделей поставщики также получают свои преимущества. Это новые рынки сбыта, на которые они сами, возможно, никогда бы не вышли в силу географических барьеров. Наибольший эффект это имеет для малого и среднего бизнеса с ограниченными ресурсами на расширение сети торговых точек. Как правило, такое предприятие физически присутствует в пределах небольшого региона. Подключение к платформе позволяет не только снять территориальные ограничения, но и использовать, например, складские

<sup>1</sup> Эффект коммодитизации – производитель товара или услуги выполняет только свою основную функцию – собственно производство, в то время как остальные этапы цепочки стоимости (такие как контакт с клиентом, маркетинг, продвижение товаров, логистика) выполняются платформой.

<sup>2</sup> Наиболее показательны тут примеры таких компаний, как, например, Uber или Озон.

и логистические возможности, предоставляемые платформой. Производитель может сосредоточиться на основной составляющей своего бизнеса – собственно продукте. Иногда платформа может выступать в роли своеобразного бизнес-инкубатора, помогая начинающим предпринимателям с регистрацией бизнеса, предоставляя консультационную поддержку, особенно востребованную на старте. Платформа также берет на себя функции маркетинга, рекламного продвижения, колл-центра и технической поддержки клиентов. Здесь важно упомянуть рост популярности услуг агрегаторов – потребители все больше предпочитают сравнивать предложения базовых товаров и услуг в едином интерфейсе, а не просматривать сайты отдельных поставщиков. Соответственно, выход небольшого производителя в Интернет не гарантирует ему клиентского потока без подключения к таким сайтам-агрегаторам, в роли которых и выступают платформы.

Таким образом, платформа предоставляет производителям качественную ИТ-инфраструктуру, требующую значительных инвестиций, а также многочисленные сопутствующие сервисы. За счет эффекта масштаба и особенностей поведения потребителей использование платформы для отдельного производителя оказывается более выгодным, чем самостоятельное выстраивание полной цепочки стоимости до клиента.

**Вопросы для обсуждения:**

1. Какие еще позитивные эффекты приносит обществу развитие платформ и экосистем?

### 3. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОСИСТЕМ В МИРЕ И В РОССИИ. ИХ СВЯЗЬ С ФИНАНСОВЫМ РЫНКОМ

В эпоху, когда главным драйвером экономики является потребительский спрос, компании стремятся удовлетворять как можно большее количество потребностей клиента. По [оценке экспертов McKinsey](#), к 2025 г. на экосистемы может прийти около 30% глобального ВВП (60 трлн долл. США).

Традиционно крупнейшими международными экосистемами считают четыре американские технологические компании: Google, Apple, Facebook и Amazon (так называемая GAFA) и две китайские: Alibaba и Tencent. Эти бигтех-компании за счет успешного использования цифровых платформ и естественного включения в свой периметр смежных сегментов рынка нарастили существенное влияние за счет как финансовой успешности, так и массовости клиентской аудитории. При этом китайские игроки сфокусированы в первую очередь на национальном рынке в силу его масштаба и количества населения, их международная экспансия менее выражена по сравнению с американскими технологическими гигантами. В отличие от глобальных бигтех-компаний китайские экосистемы при выходе на иностранные рынки сохраняют национальный фокус: оказание услуг китайским туристам за рубежом и продвижение китайских производителей товаров.

#### Финансовые услуги в экосистемах, формирующихся на основе бигтехов

Первоначальное отсутствие интереса крупнейших технологических игроков к традиционным финансовым продуктам понятно: финансовые рынки находятся за пределами основных компетенций таких компаний, отличаются от технологического сектора пониженной маржинальностью и в значительной степени зарегулированы. Выход на финансовый сектор означает для них необходимость начать диалог с финансовыми регуляторами, а также работать с новыми для себя рисками, не заложенными в уже сформированный крупный бизнес. Однако функционирование полноценной экосистемы невозможно без встроенных в нее финансовых услуг, в связи с чем бигтех-компании все активнее смотрят в сторону финансового рынка. Основными финансовыми сервисами выступают расчеты за покупки товаров и услуг, а также P2P-переводы, далее следуют кредитование, ведение счетов клиентов, страховые и инвестиционные продукты. Главным мотивом появления финансовых услуг в бигтех-экосистеме является их комплементарность к основному бизнесу и за счет этого – улучшение качества клиентского опыта, бесшовность предоставления услуг, увеличение времени нахождения клиента внутри экосистемы, снижение необходимости для клиента покидать периметр экосистемы. Кроме того, появление собственных финансовых сервисов ведет к снижению их стоимости и к дополнительной маржинальности для экосистемы как провайдера таких услуг. Не менее важным является получение транзакционных данных о клиенте: обогащение клиентских данных для скоринга и таргетированных предложений со стороны экосистемы, что еще более усиливает позиции платформ как рекламных агентов.

Поэтому сейчас наблюдается движение бигтех-компаний в сторону финансового рынка: встраивая в свои платформы финансовые продукты, такие компании предпочитают либо партнерства с классическими участниками финансового рынка, либо наличие финансового института внутри группы компаний экосистемы. Вторая модель характерна для китайских Alibaba и Tencent, в то время как американские игроки предпочитают модель партнерства для всех финансовых продуктов, за исключением платежей. Так, кредитный сервис Amazon Lending, доступный для продавцов в США, Великобритании, Германии, Канаде, Китае, Франции, Индии,

Италии и Испании, а также для покупателей в США, изначально развивался в партнерстве с Bank of America Merrill Lynch, а в настоящее время расширен партнерством с Goldman Sachs в США и ING в Германии. По аналогичной модели работает Apple Card в партнерстве с Goldman Sachs и платежной системой Mastercard.

На текущий момент ни у одной из компаний GAFA ни на одном рынке нет традиционных финансовых лицензий – банковской, страховой, брокерской или иной. Основной финансовый сегмент, органически вписывающийся практически в любую коммерческую деятельность и критически важный для создания клиентского пути «полного цикла» внутри сервисов экосистемы – платежи. Поэтому на тех рынках, где оказание платежных услуг требует специального разрешения (лицензии, вхождения в реестр), компании GAFA эти лицензии получают. Google, Apple, Facebook, Amazon действуют в США на основании лицензий (полученных в рамках группы) поставщиков услуг по переводам, а в Европейском союзе эти же глобальные игроки (за исключением Apple) имеют статус поставщиков платежных услуг.

В России Apple Distribution International и Google Ireland Limited входят в реестры иностранных поставщиков платежных услуг и поставщиков платежных приложений; Facebook и Amazon платежными сервисами на российском рынке не представлены.

В настоящее время существуют два принципиально различных способа инкорпорации платежных сервисов в современные платформенные решения: как надстройка к существующей розничной платежной системе (Apple Pay, Google Pay) или внутри собственной системы расчетов и платежей (Alipay, Tenpay – наиболее известная своим сервисом WeChat Pay).

## Платежи как источник данных о клиенте

Важно понимать, что выбор модели, являясь осознанным бизнес-решением в части необходимости платежного функционала в растущей экосистеме, не был выбором в прямом смысле этого слова: как уже отмечалось выше, технологические компании заинтересованы в потоках данных, которые генерируются и передаются внутри платежных систем, а не только в проведении платежей как таковых. Несложно заметить, что вариант «надстройки» используется компаниями из стран с развитым финансовым рынком и, что еще важнее, с достаточно развитой розничной финансовой инфраструктурой. Так, в США к моменту возникновения первых платформенных решений население уже активно и привычно использовало кредитные карты, а банковские счета имели 88% взрослого населения в 2011 г. и 94% – в 2014 и 2017 годах. При таких стартовых позициях технологическим компаниям оставалось лишь сделать удобный интерфейс, чтобы привести платежи пользователей в онлайн.

Иначе сложилась ситуация во многих развивающихся странах. Взрывному росту мобильных платежей в Африке способствовали типичные особенности «догоняющего» развития: доступность мобильной связи – как географическая, так и финансовая – оказалась значительно выше доступности банковских услуг. Операции с мобильными деньгами не предполагают традиционных банковских счетов, а скорее замещают их мобильным счетом, привязанным к телефону (сим-карте). В качестве интерфейса может использоваться сервис СМС-сообщений, что не требует от пользователя ни смартфона, ни интернет-соединения. Так, в Кении, на родине системы мобильных переводов M-Pesa, в 2011 г. только 42% населения старше 15 лет имели банковские счета. В 2014 и 2017 гг. таковых было чуть более 55%, но за счет мобильных счетов суммарная доля взрослого населения, имеющего счет, достигла 75 и 82% соответственно.

История успеха системы мобильных переводов M-Pesa, созданной двумя телекомами (Vodafone Group и Safaricom), – яркий пример того, как развитие розничных платежей «перепрыгивало» этапы (в данном случае – этап пластиковых банковских карт). В настоящее время M-Pesa осуществляет мобильные переводы, платежи и микрофинансовые услуги в Кении, Танзании, ЮАР, Афганистане, Лесото, Гане, Мозамбике, Египте и ряде других стран, а взрывной рост похожим образом устроенных систем мобильных денег (совпавший с развитием малого

бизнеса и частного предпринимательства) обеспечивает финансовую доступность в странах, где банков слишком мало, а значительной части населения обслуживаться в них слишком дорого.

История китайских розничных платежей представляет собой нечто среднее между этими двумя вариантами: при достаточно неплохом проникновении базовых банковских услуг (доля взрослого населения, имеющего счета в финансовых организациях, выросла со среднего количества – 64% в 2011 г. – до значительного – 80% в 2017 г.) именно в сегменте розничных платежей преимущественно использовались наличные. Переломить исторические привычки позволило развитие технологий – и в первую очередь то, что мировое производство смартфонов сосредоточено в Китае. Alibaba и Tencent создали платежные системы внутри своих приложений, простоту использования которых обеспечивали QR-коды, но массовый успех этого стал возможным только благодаря тому, что буквально у каждого потенциального пользователя, продавца или покупателя, гарантированно был дешевый смартфон с соответствующим приложением и камерой для распознавания QR-кодов.

Таким образом, можно видеть, что технологические компании рассматривают платежные услуги с функциональной точки зрения, опираясь при выборе конфигурации продукта на существующую инфраструктуру и используя как возможности рынка, так и сложившиеся привычки потребителей. Например, очень показательна история популяризации P2P-переводов внутри мессенджера WeChat. В Китае есть традиция «красных конвертов», в которых дарится (обычно незначительная) сумма денег на основные праздники. Внедрение накануне Нового года функции отправки «красного конверта» мгновенно популяризировало сервис, доля которого на рынке Китая в настоящее время практически равна доле доминировавшей ранее Alibaba.

## Российские экосистемы, формирующиеся на основе банков и бигтехов

Важно отметить, что возможность и форма выхода финансовых компаний, прежде всего банков, на экосистемный рынок зависят от жесткости банковского регулирования в конкретной юрисдикции. Так, в США фактически введен запрет нефинансовой деятельности финансовых компаний<sup>1</sup>: любая небанковская деятельность, осуществляемая какой-либо из этих организаций или их дочерними компаниями, разрешена только как сопутствующая их финансовой деятельности, в то время как иная коммерческая деятельность запрещена или разрешена лишь в особых ограниченных случаях.

Если говорить про отечественный рынок, то здесь можно проследить достаточно интересную тенденцию: прогрессивные финансовые организации трансформируются в технологические компании и создают вокруг себя экосистемы финансовых и нефинансовых услуг, а также делают совместные проекты с интернет-компаниями.

### Сбер

Сбер планомерно наращивает свою экосистему нефинансовых услуг, приобретая компании в самых различных отраслях – от высокопроизводительной обработки данных (GridGain) до телемедицины (Doc.Doc). Инициатива превращения Сбера из крупного традиционного банка в экосистемную технологическую компанию уровня Google и Amazon предусмотрена «Стратегией-2020». Ядром экосистемы служат подразделение SberX и ряд исследовательских лабораторий (Robotics, Blockchain, Artificial Intelligence), отвечающих за координацию комплексного экосистемного развития в плоскости формирования лучшего клиентского опыта.

<sup>1</sup> Раздел 4 Закона о банковских холдинговых компаниях 1956 года.



В рамках строительства экосистемы Сбер запускает различные финансовые инициативы, вступает в стратегические альянсы, ищет стартапы, тестируя новые рыночные ниши.

Все сервисы экосистемы Сбера имеют единые элементы, многие из которых не только используются самим банком, но и экспортируются вовне (например, SberCloud – облачные решения для Сбера, его партнеров и внешних клиентов; Segmento – рекламная B2B-платформа на основе данных о транзакциях клиентов Сбера; «Бизон» – B2B-услуги по киберзащите от сетевых атак и защите репутации бизнеса в Интернете). Интегрирующим механизмом регистрации и идентификации клиентов во многих сервисах служит Сбербанк ID (например, в Ситимобил и в Delivery Club).

Выстраивая свою экосистему и создавая новые финансовые сервисы, в том числе в виде совместных предприятий с другими компаниями (Mail.ru Group, «Центр речевых технологий», «Союзмультфильм»), Сбер старается учитывать востребованность тех или иных рынков среди граждан и корпоративных клиентов посредством анализа потребительских запросов (спрос на развлекательные услуги, доставку продуктов и готовой еды). При этом основным фактором совершения таких сделок является не столько желание Сбера быть всеобъемлющим и охватывающим как реальное, так и виртуальное пространство, сколько большой потенциал цифровизации покупаемых сервисов благодаря грядущим технологическим изменениям.

При этом Сбер занимает доминирующее положение в российской банковской системе, обслуживая более половины всех клиентов – физических и юридических лиц (доля Сбера по количеству их счетов составляет 56%), контролируя порядка 65% активных платежных карт и более 70% оборота торгового эквайринга и P2P-переводов. Таким образом, экосистема Сбера развивается, используя преимущества в финансовой сфере, накопленную клиентскую базу и транзакционную информацию о клиентах.

## **Тинькофф**

С самого начала Тинькофф строился по модели дистанционного обслуживания клиентов. Главной особенностью банка является то, что у него нет ни одного представительства, филиала, а только центральный офис в Москве. При этом своей деятельностью компания охватывает почти всю территорию России. На практике Тинькофф смог доказать, что главное значение в организации банковского бизнеса имеют электронные интернет-системы, на которых и была построена деятельность компании.

Позже к основному банковскому бизнесу компания подключила дополнительные виды деятельности – страхование, бронирование ресторанов, сервисы для бизнеса, инструменты для инвесторов и многие другие, которые сформировались в экосистему Тинькофф. В настоящее время компания позиционирует себя как финансовую онлайн-экосистему, выстроенную вокруг потребностей клиента и предоставляющую полный спектр финансовых услуг для частных лиц и бизнеса. Особое внимание Тинькофф уделяет развитию лайфстайл-банкинга: экосистема дает клиентам возможность анализировать и планировать личные траты, инвестировать сбережения, получать бонусы в рамках программ лояльности, бронировать путешествия, покупать билеты в кино, бронировать столики в ресторанах и многое другое. Единным окном доступа к онлайн-экосистеме Тинькофф является так называемое суперприложение (Super App). В соответствии с задумкой в фокусе экосистемы сосредоточены такие направления, как онлайн-ритейл с возможностью онлайн-заказов, досуг и городские развлечения (квесты, экскурсии и так далее), здоровье (фитнес и велнесс), доставка еды, автозаправки, транспорт (например, каршеринг), управление инвестициями и прочие.

Суперприложение аккумулирует в себе широкий перечень как собственных продуктов компании Тинькофф (финансовых и лайфстайл), так и сервисы его партнеров, которые будут встраиваться в экосистему через Open API по принципу App-in-App непосредственно в интерфейс суперприложения.

## **ВТБ**

С учетом новых вызовов и угроз ВТБ обозначил свою стратегию развития как выстраивание открытой экосистемы на основе цифровых партнерств. Так, банк определил шесть ключевых индустрий для развития: технологические компании, сервисы объявлений, электронная коммерция и ретейл, телеком, индустрия развлечений и транспортная отрасль.

При этом в настоящее время ВТБ запущена жилищная экосистема «Метр квадратный», предоставляющая сервисы поиска, проверки, оценки и приобретения недвижимости, а также планирования и проведения ремонта. Клиентам предлагается ипотека как самого банка ВТБ, так и банков-партнеров.

## **Яндекс**

Яндекс – первоначально классический интернет-поисковик, а на сегодняшний день – одна из крупнейших технологических компаний, сумевших выстроить эффективно функционирующую экосистему.

На протяжении многих лет (с 1998 г.) бизнес Яндекса был построен вокруг медийных продуктов – от инструмента поиска и почты до новостей, а монетизация, соответственно, достигалась за счет использования в качестве основной бизнес-модели контекстной рекламы, соответствующей запросу пользователя. С середины 2010-х гг. ключевая стратегия, которой следует Яндекс, – это выход из онлайн в офлайн посредством развития различных сервисов (по итогам 2018 г. нерекламная выручка компании достигла 20%).

Еще одним преимуществом Яндекса является единая гибкая технологическая платформа: при запуске очередного сервиса все имеющиеся в компании технологии, равно как и другие компоненты экосистемы (бренд, бэк-офис, рекламная сеть) находятся в распоряжении внутреннего стартапа.

Сегодня технологический спектр компании достаточно широк: от технологии извлечения фактов до биометрического распознавания речи и разработок в области компьютерного зрения. Благодаря технологическим новациям пользователи сервисов, например «Яндекс. Навигатор» или «Яндекс. Музыка», могут осуществлять поисковый адресный запрос голосом, выбирать композиции под настроение или интересующий товар из множества аналогичных.

Кроме того, Яндекс активно разрабатывает экспериментальную экосистему «умного дома», добавить в которую можно различного рода технологические устройства: световые приборы, «умные» розетки, кондиционеры, функционирующие при участии голосового помощника «Алиса».

Благодаря экосистемной модели Яндекс совершил трансформацию из локальной поисковой системы, конкурента Google, в крупнейший в России инкубатор инновационных проектов в области цифровых технологий. Центральным бизнесом компании остаются поиск в Интернете и маркетинговые сервисы (аналитика и контекстная реклама). Также в экосистему Яндекса входят разнообразные сервисы, основанные на цифровых технологиях, многие из них стали критической информационной инфраструктурой. Например, распределение дорожного трафика в Москве сегодня во многом базируется на использовании платформы «Яндекс. Карты» («Яндекс. Навигатор», «Яндекс. Транспорт» и другие) жителями, водителями, курьерами, таксистами. Помимо действующих сервисов, компания постоянно ведет разработку многочисленных стартапов в области цифровых технологий и проводит широкую образовательную деятельность в данной сфере.

## **Mail.ru Group**

В контексте происходящих изменений Mail.ru называет себя «экосистемой экосистем», подчеркивая, что задача компании – обеспечить оптимальный режим работы всех направлений и найти синергии между проектами, объединяя их общей инфраструктурой и сервисными продуктами.

Уже много лет Mail.ru Group представляет собой группу равноправных подразделений: «ВКонтакте» и «Одноклассники», игровое направление MY.GAMES, почтовый сервис и медиа-проекты Mail.ru. За последние годы к ним примкнули Delivery Club, сервис «Юла», Pixonic, музыкальный сервис BOOM; есть доли в образовательных платформах GeekBrains и Skillbox, агрегаторе такси «Ситимобил». Эти продукты выстроили свои автономные экосистемы. Каждый проект обладает собственной идентичностью и уникальной ценностью для своей аудитории. Входящие в Mail.ru Group платформы выигрывают от масштаба и объединения усилий на уровне компании. Каждый новый участник повышает эффективность решений Mail.ru Group, а они, в свою очередь, усиливают позиции новых участников. Конечная цель – создать максимально эффективную платформу для ускорения существующих сервисов и создания новых продуктов.

Отличительная особенность модели Mail.ru Group – крупные партнерства. Так, вместе с Alibaba Group планируется развивать электронную коммерцию, а в партнерстве со Сбером – O2O-платформу в областях фудтеха и мобилити.

## **МТС**

Согласно новой стратегии МТС, развитие компании будет ориентировано на создание на базе основного телекоммуникационного бизнеса продуктовой экосистемы с бесшовным переходом между сервисами. Ядром экосистемы будут сквозная идентификация клиентов, использование больших данных и общих каналов продаж, управление лояльностью и коммуникациями с клиентами. К отраслям для формирования экосистемы, кроме основного бизнеса, в первую очередь относятся финтех и ТВ, что будет постепенно дополняться другими продуктами, связанными с развлечениями.

В настоящее время МТС можно назвать уникальным игроком в смысле доставки контента клиенту, в портфеле компании есть все возможные типы каналов: спутниковые, IPTV, кабельные, мобильные и OTT<sup>2</sup>-платформа. Следующим логичным шагом развития является производство (в каком-либо виде) собственного контента, что в контексте стратегии ставит экосистему МТС в один ряд с Netflix, Apple и Amazon.

---

<sup>2</sup> *Over the Top, предоставление видео через Интернет.*

## 4. ОТКРЫТЫЕ И ЗАКРЫТЫЕ ПЛАТФОРМЫ

Влияние крупной платформы на экономику зависит от той модели, которую она использует при допуске участников. В зависимости от публичности критериев допуска можно выделить закрытую и открытую платформы.

Закрытая платформа не объявляет публично правила, по которым на нее допускаются участники. В этом случае поставщиками товаров и услуг выступают сама платформа, аффилированные с ней лица или ограниченный круг компаний – партнеров платформы. С расширением бизнеса в сторону экосистемы платформа становится заинтересованной в том, чтобы на ней было представлено как можно больше разных видов услуг, но не разных поставщиков одной услуги. В итоге внутренняя конкуренция поставщиков одной и той же услуги на такой платформе практически отсутствует, поскольку с точки зрения развития закрытой экосистемы важно наличие продукта или услуги в периметре экосистемы, а не полнота вариантов его представления или широкий выбор внутри каждой продуктовой категории.

При открытой модели платформы доступ к ней имеют конкурирующие поставщики товаров и услуг, их допуск на платформу осуществляется на основе публично раскрываемых платформой критериев. При этом такие критерии носят недискриминационный характер, то есть не сформулированы под характеристики каких-то конкретных поставщиков. Владелец платформы и его аффилированные лица либо не выступают сами в роли поставщиков на такой платформе, либо «играют по общим правилам». Таким образом, платформа является равноудаленной нейтральной инфраструктурой, обеспечивающей независимый канал продаж для поставщиков.

### Гибридная модель как основная модель для экосистемы

Анализ бизнес-моделей крупнейших мировых и российских экосистем показывает, что все они функционируют по гибридной модели, сочетая открытые и закрытые сегменты. Так, например, по открытой модели работают товарные маркетплейсы в составе этих экосистем (электронная коммерция), в то время как поставщиком мобильной связи или мессенджера выступает сама экосистема.

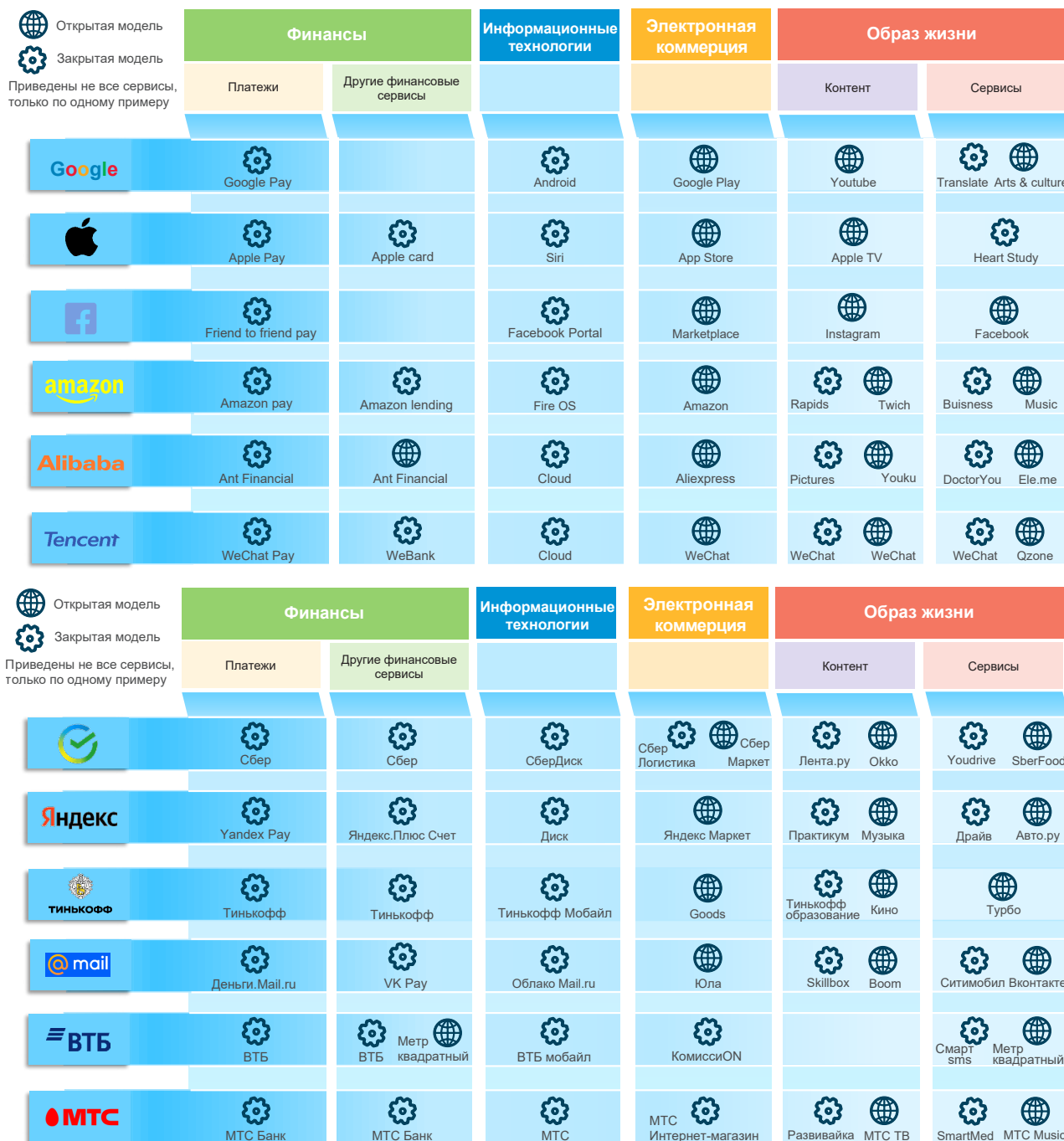
ГИБРИДНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОСИСТЕМЫ, СОЧЕТАЮЩАЯ ОТКРЫТЫЕ И ЗАКРЫТЫЕ ПЛАТФОРМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ

Рис. 2



КРУПНЕЙШИЕ ГЛОБАЛЬНЫЕ И РОССИЙСКИЕ ЭКОСИСТЕМЫ РАБОТАЮТ ПО ГИБРИДНОЙ МОДЕЛИ

Рис. 3



## Модели, используемые для предложения финансовых сервисов в экосистеме

Финансовые сервисы всех крупнейших экосистем предлагаются преимущественно по закрытой модели – либо самой экосистемой (компаниями, входящими в ее группу), либо финансовыми организациями – партнерами.

Это можно объяснить тем, что для экосистем на основе банков финансовые услуги являются «якорными» и переход на платформенную (комиссионную) модель их реализации при открытой модели и допуске в экосистему других банков и иных финансовых организаций может снизить маржинальность банка, находящегося в основе экосистемы.

Для экосистем крупных технологических компаний финансовые услуги сейчас носят сопутствующий характер – когда, например, кредит предлагается клиенту не как самостоятельный продукт, а при покупке товаров. В этом случае предоставление клиенту возможности выбора из большого количества кредитных предложений может осложнить клиентский путь и снизить продажи основных товаров и услуг экосистемы.

С увеличением клиентской аудитории и расширением масштаба бизнеса экосистема может перейти на открытую модель, «делясь» за комиссию клиентским потоком с другими финансовыми организациями – причина может заключаться в том, что банку в составе экосистемы не хватает капитала для обслуживания все возрастающего объема финансовых операций. Либо, например, накопленные экосистемой данные о клиентах позволяют значительно повысить качество скоринга по кредитам и брать дополнительную комиссию за эту услугу. Подобную эволюцию в сегменте финансовых сервисов можно проследить на примере выросшей из товарного маркетплейса китайской экосистемы Alibaba, в настоящее время являющейся одним из крупнейших источников клиентов-заемщиков для китайского банковского сектора.

Открытая модель в финансовом сегменте также используется, например, на нишевых платформах по подбору недвижимости, развивающих дополнительные экосистемные сервисы, связанные с приобретением и арендой жилья. В число таких сервисов входят ипотечные кредиты, которые вследствие значительной суммы позиционируются как самостоятельный продукт и предлагаются клиентам по открытой модели. То есть платформа повышает ценность своих услуг для потребителей, давая им возможность сравнивать предложения от нескольких банков и выбирать наиболее выгодное.

До недавнего времени развитие подобных финансовых маркетплейсов, работающих по открытой модели, на российском рынке было затруднено в связи с регуляторными барьерами, которые были сняты в прошлом году (проект «Маркетплейс»).

### Проект «Маркетплейс»

Проект «Маркетплейс» был инициирован Банком России в 2017 г. с целью создания регуляторных условий для дистанционной продажи финансовых продуктов по всей стране. В 2020 г. были приняты необходимые изменения в законодательство. Сейчас в реестр Банка России включены три финансовые платформы: «Финуслуги», где можно открыть банковский вклад и купить полис ОСАГО, «ВТБ Регистратор», которая предлагает внебиржевые государственные облигации, и Специализированный депозитарий «ИНФИНИТУМ» с линейкой паев паевых инвестиционных фондов. Выписку по операциям на финансовых платформах можно получить у Регистратора финансовых транзакций, в том числе на Едином портале госуслуг. Реализуемый проект «Маркетплейс 2.0» позволит расширить спектр продуктов и сервисов на финансовых платформах, в том числе для юридических лиц, и будет способствовать повышению конкуренции на рынке и дальнейшему развитию дистанционных финансовых услуг.

Развитие технологий автоматического подбора лучшего варианта финансового продукта поможет использовать преимущества финансового маркетплейса и сохранить высокое качество клиентского опыта, когда человеку не придется самостоятельно сравнивать большое количество предложений.

Это будет способствовать усилению тренда на «растворение» финансовых продуктов в любых приобретаемых товарах и услугах, «сращивание» товарных и финансовых маркетплейсов, и в первую очередь это коснется кредитных и страховых продуктов. Так, например, при приобретении путевки на платформе, специализирующейся на путешествиях, потребителю при необходимости будет автоматически подобрано лучшее кредитное предложение от подключенных к платформе банков и наиболее подходящий ему страховой продукт от подключенных страховых организаций.

## Единственный поставщик при множестве экосистем

Открытая или закрытая модели экосистемы предполагают наличие крупной платформы и множества поставщиков, которых либо допускают в такую экосистему, либо нет. Также интересно рассмотреть обратную ситуацию<sup>1</sup> – с единственным поставщиком уникального продукта или услуги (например, эксклюзивная трансляция футбольного матча) и множественностью экосистем. Должно ли регулирование корректировать сложившуюся рыночную практику и обеспечивать возможность всем экосистемам предлагать подобную услугу? Представляется, что возможность наличия уникального продукта в экосистеме может усиливать конкуренцию между ними, создавая для клиента стимулы пользоваться не одной экосистемой, а несколькими, если каждая из них предлагает какой-либо уникальный продукт или услугу. В то же время эта возможность тесно связана с вопросами тарификации в экосистемах: так, если подобная услуга не бесплатна для клиента, она может пакетироваться с иными услугами экосистемы или вообще продаваться в рамках единой подписки на все сервисы экосистемы по модели «все или ничего». В этом случае описанный стимул повышения конкуренции, скорее всего, не сработает, поскольку клиенту будет слишком дорого покупать подписку на услуги многих экосистем сразу.

### Вопросы для обсуждения:

2. Должно ли быть введено регуляторное требование об обязательной открытой модели для крупных экосистем? Должно ли такое требование действовать в отношении всех сегментов рынка, на которых представлена такая экосистема, или только тех сегментов, на которых такая экосистема имеет значительную долю?
3. Должны ли быть введены регуляторные требования для эксклюзивных поставщиков при работе с крупными экосистемами? Обязан ли такой поставщик предложить возможность сотрудничества всем заинтересованным лицам в случае реализации уникального товара или услуги через одну из крупных экосистем?
4. Должна ли быть запрещена единая подписка на все услуги крупной экосистемы, если это единственный способ тарификации ее услуг для потребителей? Требуется ли обязательная отдельная тарификация услуг экосистемы на разных сегментах рынка?

<sup>1</sup> В этом случае можно говорить не о риске монополии экосистемы, а наоборот – о монополии на конкретном сегменте рынка платформенных услуг, когда имеется единственный потребитель таких услуг (уникальный поставщик) и множество экосистем, предоставляющих эту услугу.

## 5. РИСКИ

Иностранные и российские регуляторы единодушны во мнении, что на современном этапе развития экономики платформы и экосистемы представляют собой наиболее прогрессивную форму бизнес-модели. Не случайно семь компаний из топ-8 компаний мира по рыночной капитализации реализуют экосистемную модель, что ярко иллюстрирует отношение инвесторов и их оценку перспектив развития этого сектора. В то же время рост рыночной силы экосистем заставляет регуляторов оценивать последствия и реагировать на уже реализовавшиеся риски. Именно анализ потенциальных рисков должен лежать в основе определения подходов к регулированию деятельности экосистем на российском рынке. Основные риски, привносимые развитием платформенной экономики, можно условно разделить на несколько типов:

- риски для физических лиц – клиентов экосистем;
- риски для физических лиц, не являющихся клиентами экосистем;
- риски для поставщиков – участников экосистем, производящих услугу или продукт;
- риски для поставщиков услуг или товаров, не вошедших в экосистемы;
- риски для экономики в целом;
- риски монополизации технологических решений.

Основной риск для клиентов экосистем (потребителей) – это резкое снижение возможности выбора, вызываемое не столько сложностью, сколько отсутствием желания «переключаться» и искать необходимые товары и услуги вне периметра экосистемы. При этом сам по себе данный факт не несет обязательных негативных последствий, однако со временем может привести к негативному эффекту: с точки зрения оператора экосистемы, важна широта предлагаемого спектра товаров и услуг, но не лидерство в каждом отдельном сегменте. Как следствие, клиент экосистемы может получать продукты и услуги удовлетворительного, но не лучшего качества, однако в силу привычки, удобства, сложности перехода или просто из-за нежелания искать и осваивать что-то новое клиент не пытается найти более подходящие для себя предложения вне экосистемы.

С другой стороны, известно, что в среднем человек не любит выбирать из слишком большого количества вариантов. Поэтому с точки зрения владельца экосистемы предложение по каждому виду товаров не должно быть очень широким. При этом выбор поставщиков может происходить не только по критерию качества товара, но, например, по условиям партнерства, что в перспективе негативно скажется на потребителе.

Еще одна потенциальная «ловушка» для потребителя – дополнение индивидуального предложения (когда алгоритмы подбирают потенциально интересные продукты на основе предыдущих покупок и предпочтений) индивидуальным ценообразованием: ведь за нужный продукт в нужное время потребитель готов платить больше, чем за менее важную или менее срочную покупку. Важно, что в силу особенностей электронных продаж (клиент видит определенный интерфейс и обычно не может сравнить его с тем, как видит тот же интерфейс кто-то другой) потребитель может и не узнать о практиках дискриминационного ценообразования или иного манипулирования информацией со стороны экосистемы.

Получение экосистемой большого объема данных о потребительских привычках и ежедневных покупках клиента, изучение паттерна поведения клиента и соответствующая настройка адресной (таргетированной) рекламы в перспективе могут привести к тому, что в условиях все ускоряющегося ритма жизни и дефицита времени потребитель будет почти автоматически соглашаться на предложения продуктов и услуг от экосистемы. Помимо формирования модели «бесконечного потребления» и приобретения ненужных товаров, при доминировании какой-либо экосистемы встанет вопрос обеспечения продуктовой конкуренции в такой эко-



системе и возможности для поставщиков инновационных или более качественных продуктов и услуг дотянуться до клиента.

Еще одним способом «привязать» клиента к экосистеме является подписка, или пакетное предложение услуг. Часто приобретение «в комплексе» оказывается дешевле, однако за подобную выгоду клиент платит отсутствием выбора состава пакета. Набор сервисов, включенных в подписку, также снижает стимулы для клиента искать что-то на стороне.

Таким образом, стоит отметить потенциальные риски снижения общего качества продуктов и услуг на экосистемных рынках.

Потребители, предпочитающие оставаться за периметром экосистем, также не защищены от риска их интенсивного развития. Несложно представить ситуацию, когда в отдельных регионах экосистема является единственным источником предложения определенных продуктов или услуг, а затем, в результате собственных бизнес-решений или смены стратегии, перестает обслуживать клиентов из данного региона. Те же риски могут возникнуть и в случае, если локальные поставщики были представлены в регионе, но проиграли экосистеме в ценовой конкуренции и ушли с рынка.

Для поставщиков товаров и услуг партнерство с платформой (в том числе входящей в экосистему) также приносит не только новые возможности, но и новые риски. В частности, в такой модели продаж может быть потерян прямой контакт с потребителем, что приводит к так называемой коммодитизации и, с одной стороны, позволяет сосредоточить внимание на свойствах продукта и его качестве, а с другой – ставит в зависимость от «последней мили» до клиента, в данном случае – платформы.

По мере того как платформы становятся основным каналом продаж, растут потенциальные негативные последствия от реализации рисков дискриминации поставщиков со стороны платформы (например, внешних поставщиков относительно аффилированных с платформой поставщиков или отдельных поставщиков в зависимости от объема их бизнеса, силы бренда и иных факторов). Подобная дискриминация может как носить технологический или информационный характер (нестабильность технического соединения, неполнота или задержка передачи информации, непредоставление собираемых данных, занижение позиции поставщика в поисковой выдаче), так и выражаться в неравных условиях партнерства, основанных на непрозрачных критериях.

При этом не следует считать дискриминацией любое установление платформой требований к своим участникам – в случае, если они обоснованы нуждами потребителей. Более того, часть таких требований может быть продиктована законодательно – например, обязательная сертификация определенной продукции или требования к рекламной информации. Важно, чтобы условия работы на платформе для сторонних поставщиков не были хуже, чем для конкурирующих с ними сервисов самой платформы, аффилированных с ней лиц или ограниченного круга партнеров платформы, отобранных по непубличным критериям.

В случае если платформа является доминирующим каналом продаж (что наиболее актуально для поставщиков – представителей малого и среднего бизнеса), на первый план выходят вопросы непрерывности деятельности такой платформы и информационной безопасности (сохранность коммерческих и клиентских данных, скорость и полнота информационного обмена). Платформа может диктовать цену предлагаемого товара и другие условия. В таком сценарии зависимость поставщика от платформы становится максимальной, что создает благоприятную среду для злоупотреблений и должно привлекать пристальное внимание регуляторов.

При этом риски для компаний, не работающих по какой-либо причине через платформы или экосистемы, потенциально могут быть еще более значительны. Так, существенный переток спроса может привести к вынужденной смене бизнес-модели и как минимум краткосрочному снижению маржинальности. Стоит принимать во внимание, что основной стратегией выхода на новые рынки в платформенной экономике является ценовая конкуренция, выдерживать

которую долго способен не каждый бизнес<sup>1</sup>. Переход в статус нишевого игрока также может приводить к потере маржинальности и привычных темпов роста, что, как следствие, снижает привлекательность бизнеса для инвесторов и может вызвать сложности с привлечением финансирования для дальнейшего развития.

В целом стремительное усиление роли платформ на всех значимых сегментах рынка неизбежно приведет к изменению их привычной структуры, и подобные изменения могут быть необратимы. Практика показывает, что выход платформ приводит к увеличению концентрации на отдельно взятом сегменте, что влечет за собой известный набор рисков недобросовестных практик и существенно влияет не только на указанный сегмент, но и на все сегменты, связанные с ним в рамках цепочек поставок или создания стоимости. Также необходимо учитывать, что в отсутствие регуляторных требований платформа, как правило, не делится информацией о продажах и потребительских предпочтениях с иными участниками рынка, используя эти данные для собственных целей, что также отражается на обслуживаемом ею сегменте рынка.

Экосистема (или крупная платформа), занимая некоторый рынок, становится аналогом регулятора внутри своего периметра: определяет правила допуска, разбирает жалобы участников, в целом устанавливает стандарты и следит за их исполнением. Отличие лишь в целеполагании: экосистема – это прежде всего бизнес. С развитием такого вида бизнеса другие участники рынка могут встречать барьеры для своей деятельности, вызванные усилением влияния экосистем на их основной сегмент.

Отдельно нужно отметить риски для экономики, связанные с юрисдикцией ключевых игроков на национальном рынке. Так, доминирование иностранных компаний может вызывать дополнительные риски в части эффективного правоприменения и использования мер надзорного реагирования. Невозможно игнорировать тему потенциального влияния на информационный контент социальных сетей и медиа, входящих в периметр иностранных экосистем, а также возможность резкого сворачивания их деятельности по неэкономическим мотивам. В условиях, когда платформы выступают «последней милей» доступа к российским клиентам, подобная зависимость большого количества российских поставщиков от платформ как основного канала продаж остро ставит вопрос наличия национальной альтернативы. По этой же причине в случае продвижения такими платформами иностранных производителей они получают преимущество перед национальным реальным сектором экономики, в том числе перед российскими предприятиями малого и среднего бизнеса.

Стоит также рассмотреть влияющую на общество в целом тему инноваций и технологического развития. Любой бизнес заинтересован в том, чтобы иметь конкурентные преимущества, и сценарий эксплуатации уникальной технологии в интересах собственного бизнеса становится не просто теоретически привлекательным, но и довольно распространенным. Однако компании со значительной рыночной силой зачастую могут позволить себе не только собственные разработки, но и активную работу на рынке, включающую покупку перспективных компаний-разработчиков с последующей интеграцией технологий в собственные системы. Однако нередки случаи, когда разработки приобретаются «на вырост» и впоследствии никогда не используются на практике. Аналогичным образом возможна борьба с потенциальными конкурентами, ведущими перспективные разработки в интересующей компанию области. Оценить достоверно перспективу развития технологии невозможно, и, с одной стороны, подобные практики не являются уникальными для платформенного рынка, с другой стороны, они часто выступают предметом отдельных дискуссий как бизнес-сообщества, так и регуляторов, учитывая чувствительность цифрового мира к технологическим новациям.

---

<sup>1</sup> Этим рискам, влекущим за собой разорение и потерю бизнеса, особенно подвержены производители сегмента малого и среднего бизнеса.

### Примеры инновационных решений на рынке платформенных услуг

Развитие голосовых интерфейсов потенциально может повысить привлекательность услуг экосистем для широких слоев населения – не нужно больше разбираться в сложных интерфейсах и искать нужные кнопки, когда можно просто озвучить желаемое действие. Наличие такого решения только у одного игрока еще больше «привязало» бы клиентов к его экосистеме. Однако распространение этой технологии, напротив, снижает барьеры для переключения клиента между разными экосистемами – поскольку при наличии функции голосовых команд клиенту не нужно изучать интерфейс другой экосистемы в мобильном телефоне или на компьютере.

Следующим этапом инноваций может стать развитие независимых ботов-помощников, в том числе с голосовыми интерфейсами, которые будут уметь взаимодействовать с разными платформами, экосистемами и нишевыми поставщиками и будут представлять собой открытую «суперэкосистему». Монетизация и «правила игры» таких помощников – это тема для отдельного большого обсуждения. Таким образом, инновационные решения могут значительно влиять на складывающуюся картину рынка и бизнес-модели отдельных участников.

Важно обратить внимание на риск, косвенно связанный с отмеченным ранее повышением уровня концентрации на рынке, – риск утечки данных. Не будучи специфичным для экосистем, он тем не менее характерен для любого накопления цифровых данных, и он будет тем выше, чем больше и уникальнее набор этих данных. В силу особенностей своей деятельности экосистема накапливает значительный объем уникальных данных о своих пользователях (как потребителей, так и поставщиках), включая интересы и предпочтения клиентов с их потенциальной разбивкой по социально-демографическим признакам, данные по объемам продаж, позволяющие выделить наиболее перспективные с точки зрения спроса продукты и модификации, транзакционные, платежные и персональные данные. В то время как законодательные нормы, регулирующие оборот и защиту как минимум части таких данных, существуют практически во всех юрисдикциях, концентрация информации повышает риски как ее утечек, так и неправомерного использования.

Экосистема, развивая сервисы своего «цифрового государства», имеет тенденцию эволюционно перейти от повсеместно используемых сегодня программ лояльности на основе внутренних баллов к использованию внутренней «валюты». Есть множество примеров обсуждения и планов применения внутренних учетных единиц для использования внутри экосистемы в качестве средства платежа за предоставляемые экосистемой товары и услуги, а также для накоплений с целью последующего использования или в качестве заемных средств. Однако появление таких учетных единиц может быть фактором избыточной привязки потребителей к экосистеме, что будет ухудшать условия конкуренции. Кроме того, способность экосистем менять экономическую ценность таких учетных единиц может вести к нарушению прав потребителей.

Наиболее нежелательным с точки зрения денежной системы будет распространение внутренних учетных единиц, выпускаемых по независимому решению организации-эмитента. По сути, подобные инструменты будут представлять собой денежные суррогаты. При массовом использовании в любой юрисдикции таких платежных инструментов как альтернативы национальным валютам потенциально может существенно снизиться эффективность денежно-кредитной политики. Появление таких учетных единиц может создавать пространство для регуляторного арбитража с вкладами и кредитами. Степень возможной тяжести неконтролируемых последствий варьируется от рисков незначительного обесценения национальной валюты и изменения рыночного уровня процентных ставок до существенного замещения части операций в реальном секторе платежами во внутренних учетных единицах. Выпуск денежных суррогатов может создавать угрозы для национальной платежной системы и для финансовой стабильности в связи с риском утраты платежеспособности их эмитентами.

Следует также дополнительно выделить риски для кредиторов и вкладчиков банков, на базе которых формируются экосистемы, – это риски, связанные с выходом банков в новые для них нефинансовые отрасли, в том числе стратегический риск, риск вынужденной поддержки, риск информационной безопасности. Теме анализа принимаемых рисков банками, развивающими экосистемы, и введения соответствующих требований в области банковского регулирования будет посвящен отдельный консультативный доклад Банка России.

Таким образом, новое регулирование в отношении платформ и экосистем, помимо стимулирования их дальнейшего инновационного развития, также должно решать задачу снижения вероятности реализации сопутствующих рисков и сокращения возможных негативных последствий от их реализации.

**Вопросы для обсуждения:**

5. Какие из перечисленных в настоящем разделе рисков представляются вам наиболее значимыми для России? Можно ли уже наблюдать последствия реализации этих рисков и какие именно?
6. Какие еще риски может нести деятельность платформ и экосистем на российском рынке?

## 6. МЕРЫ ИНОСТРАННЫХ РЕГУЛЯТОРОВ

Растущее влияние крупнейших экосистем привлекает внимание регуляторов по всему миру. В настоящее время предъявляемые к ним требования концентрируются в области защиты персональных данных клиентов, проверки содержания размещаемого контента, равноправного доступа к монетизируемой информации поведенческого характера (запросы, предпочтения аудитории, данные о покупках и транзакциях, социально-демографический профиль клиента) и антимонопольного законодательства. Финансовые регуляторы, за исключением Китая, зачастую не имеют оснований для вмешательства в деятельность таких экосистем, поскольку те в явном виде не выходят на соответствующие рынки.

В целом подходы к регулированию деятельности экосистем в каждой юрисдикции зависят от ряда факторов, основными из которых можно считать представленность локальных экосистем/платформ на рынке (связанных сегментах рынков), приоритеты социально-экономического развития на ближайшие 5–10 лет и исторически сложившиеся подходы к регулированию новых областей. Так, в США традиционно сильными являются механизмы антимонопольного регулирования с определением мер воздействия в суде<sup>1</sup>. Европейский союз формирует специальное регулирование цифровых платформ и экосистем, нацеленное на поддержку (потенциальных) локальных игроков путем повышенных требований к крупным (иностранным) компаниям<sup>2</sup>. Подход Великобритании к регулированию экосистем близок к подходам Евросоюза. Там также рассматривается вопрос введения специального регулирования и создания самостоятельного профильного регулятора для цифровых платформ и экосистем.

В Китае, учитывая вектор на ускоренное развитие технологий, их внедрение во всех сферах жизни, а также практически достигнутую цель по минимизации использования наличных денег, локальные компании поддерживаются правительством, а их развитие происходит практически в свободном правовом поле – до того момента, когда компания становится слишком крупной и начинает подменять своей деятельностью функции государства или отдельных регуляторов.

Сложившаяся дуополия (Alipay и Tenpay совместно занимают около 93% рынка розничных платежей Китая), безусловно, привлекает внимание регуляторов. Если на раннем этапе развития электронных платежей их деятельность отвечала целям китайского регулятора по сокращению наличного оборота, то сегодня растущая рыночная власть двух крупнейших платформ начинает нести риски, характерные для экосистем-монополий. В целях снижения этих рисков сначала регулятором были введены ограничения на сумму платежа, требования держать остатки средств пользователей на счетах с нулевой процентной ставкой, а затем создана государственная клиринговая платформа NetsUnion, что лишило Alipay и Tenpay эксклюзивности транзакционных данных.

В январе 2021 г. Народный банк Китая предложил ужесточить антимонопольные меры в отношении компаний на рынке небанковских платежей. Предложенный регулятором законопроект предполагает, что Народный банк Китая сможет рекомендовать Антимонопольному комитету Государственного совета КНР в том числе реорганизовать компанию, если ее деятельность затрудняет развитие рынка платежных услуг. Также компании в данной отрасли

<sup>1</sup> Так, в настоящее время рассматриваются иски к компаниям Facebook (Court pursuant to Section 13 (b) of the Federal Trade Commission Act («FTC Act»), 15 U.S.C. §53 (b), for a permanent injunction and other equitable relief against Defendant Facebook, Inc.) и Google (Section 2 of the Sherman Act, 15 U.S.C. §2, to restrain Google LLC (Google) from unlawfully maintaining monopolies in the markets for general search services, search advertising and general search).

<sup>2</sup> Проекты Digital Services Act и Digital Markets Act вынесены на рассмотрение Еврокомиссии и проходят стандартную процедуру законодательных актов ЕС.

должны соблюдать требования регулятора в части ПОД/ФТ. В случае их серьезного нарушения регулятор может отозвать лицензию.

Народный банк Китая планирует вести переговоры с компаниями, если доля на рынке небанковских платежных услуг одной организации достигнет 33,3%, двух организаций – 50%, трех организаций – 60%. Небанковские платежные организации будут подлежать антимонопольным проверкам, если доля на рынке небанковских платежных услуг одной организации достигнет 50%, двух организаций – 66,6%, трех организаций – 75%.

Кроме того, китайский регулятор планирует разработать правовую базу по идентификации и регулированию системно значимых небанковских платежных организаций.

При реализации подобного сценария в Китае государство вынуждено принимать достаточно жесткие меры для сохранения конкурентной среды в условиях уже сложившейся дуополии. Более того, в адрес Alibaba Group было выдвинуто требование о продаже медиаактивов для снижения социального и политического влияния.

В связи с этим своевременное установление требований к крупнейшим игрокам позволит избежать в дальнейшем кардинальных мер, связанных с разрушением сложившегося бизнеса, которое может обернуться финансовыми потерями экосистем и их клиентов, снизить общественное благосостояние и быть негативно воспринято как деловым сообществом, так и населением.

Более подробная информация о действиях регуляторов в крупнейших юрисдикциях приведена в приложении к настоящему докладу.

#### **Вопросы для обсуждения:**

7. Какие тенденции, опыт развития экосистем за рубежом и подходов к их регулированию могут быть наиболее актуальны для России? Есть ли специфические факторы в развитии платформ и экосистем в России, которые необходимо учитывать в вопросах регулирования?

## 7. ПОДХОДЫ К РЕГУЛИРОВАНИЮ ЭКОСИСТЕМ В РОССИИ

Государствами накоплен опыт в области защиты конкуренции и прав потребителей в традиционной экономике. Часть этого опыта можно с успехом применять и в цифровой экономике, в том числе для регулирования экосистем. Это касается прежде всего реакции антимонопольных органов, а также органов по защите прав потребителей на жалобы поставщиков и покупателей в части недобросовестного поведения платформ и экосистем, ценовой и неценовой дискриминации<sup>1</sup>.

Но специфика экосистем предъявляет новые требования к регулированию в этих направлениях. Традиционные инструменты перестают эффективно работать в новых реалиях. Возникают новые вызовы для регуляторов, в том числе и в России. В настоящем разделе приведено описание оптимальной структуры российского рынка с точки зрения дальнейшего успешного развития на нем платформенных и экосистемных решений, а также ряд ключевых вопросов, от решения которых зависит возможность устойчивого сохранения подобной структуры рынка в будущем.

### Оптимальная структура российского рынка

Оптимальной целевой структурой российского рынка можно считать работу на нем как минимум нескольких крупных национальных экосистем, конкурирующих между собой и с иностранными игроками. Одновременно с этим нишевые поставщики будут удовлетворять спрос клиентов за пределами экосистем – если качество или цена конкретного продукта или услуги, предлагаемых экосистемой, не устраивает потребителя. Так, например, человек может предпочесть покупку фермерских продуктов в магазине у дома, а не заказ доставки продуктов или готовой еды через экосистему. Присутствие на рынке менее масштабных, нишевых или новых платформ будет поддерживать конкуренцию с экосистемами-лидерами, замещая их на тех сегментах, где смогут предложить потребителю инновационную технологию или сервисы другого уровня качества.

Представляется, что такая картина национального рынка будет отвечать требованиям времени, обеспечивать необходимую динамику внедрения изменений, создавать должный уровень добросовестной конкуренции и подпитывать инновации, без которых невозможно представить дальнейшее развитие цифровой экономики.

### Ограничение доступа к потребителям

В случае роста доминирования экосистем для нишевых поставщиков за их пределами и новых малых инновационных компаний, являющихся в перспективе конкурентами экосистем, ограничиваются возможности по доступу к потенциальным клиентам<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> В этом отношении в качестве [примера](#) можно отметить недавние действия ЕС по отношению к ретейл-платформе Amazon в части обвинения ее в манипулировании поисковой выдачей в пользу продуктов под своим брендом, а также эксклюзивном использовании информации о предпочтениях потребителей для разработки собственных товаров.

<sup>2</sup> Об этом как об основе регулирования, в частности, идет речь в совместном заявлении регуляторов Франции и Нидерландов (*Considerations of France and the Netherlands regarding intervention on platforms with a gatekeeper position, 2020*): «For example, intervention may be necessary when users are locked in a platform or competition is or will soon be hampered by a lack of access to inputs, capital and users. It should thus apply to situations where, without any intervention, it is unlikely that smaller actors and new entrants who otherwise may grow out into a new disruptive innovator are able to compete with the structuring platform».

Рост доли экосистемы на рынках оказываемых ею услуг является закономерным, учитывая мощные конкурентные преимущества, которые лежат в основе ее бизнес-модели. В результате часть неплатформенных участников будет вынуждена покинуть рынок. Так проявляет себя «созидательное разрушение»<sup>3</sup> (creative destruction), когда слабые игроки уступают место на рынке более сильным и более эффективным – экосистеме. Пользователи выигрывают от роста экосистем – они получают необходимые им услуги бесшовно и практически без затрат как времени, так и ментальных усилий. Главный изъян этой прекрасной картины в том, что экосистема сознательно замыкает пользователей на себе. Поэтому менее крупные и новые игроки, ряд которых могли бы быстро вырасти и стать сильными конкурентами экосистемным бизнесам, повышая качество и ценность предложения для потребителей, столкнутся с проблемой – у них будут сложности с доступом к этим самым потребителям. Такое трудно представить в традиционной экономике, но в цифровой, где клиенты «обитают» на цифровой платформе экосистем, доступ к покупателю, находящемуся внутри экосистемы, для других игроков оказывается проблемой. Текущее регулирование не квалифицирует это как недобросовестное поведение доминирующего участника, поэтому вероятен исход, когда новые игроки просто не пойдут в этот бизнес. Однако общество в целом не заинтересовано в том, чтобы ограничивать потенциал своего развития, сдерживать перспективные бизнес-модели и рост качества предложения для потребителя.

Таким образом, с одной стороны на чаше весов «общественной выгоды» оказываются интересы интернет-гигантов, экосистем, которые за счет своих инвестиций, усилий, инноваций или даже в силу исторических причин заняли доминирующее положение на национальных рынках, с другой – интересы общества в создании стимулов и условий роста для будущих прорывных игроков, которые составят конкуренцию экосистеме в будущем. Важно, что успехи экосистем достигнуты их усилиями, но с участием общества как потребителя их услуг. Соответственно, регуляторная политика должна исходить из поддержки и создания стимулов для инновационного развития в отношении как ведущих игроков рынка, так и менее крупных платформенных участников и технологических стартапов.

## Глобальные игроки на российском рынке

Технологическая и экономическая легкость входа и усиления позиций глобальных игроков на национальном рынке в условиях наличия регуляторного, налогового и иного арбитража может привести к накоплению существенных рисков как в сфере защиты конкуренции, так и в сфере финансовой стабильности.

Как отмечается в докладе The Financial Stability Board (FSB)<sup>4</sup>, бигтех-компании с большой легкостью выходят с финансовыми услугами на рынки развивающихся стран. Уже существующая экономия на масштабе, дорогие инновационные решения оставляют мало шансов конкурентам. Такая глобализация финансов несет в себе большое число преимуществ для конечных пользователей финансовых услуг. Общество в целом на первом этапе выигрывает от повышения разнообразия услуг, их удешевления, большего удобства их получения. В этом отношении национальные регуляторы могут быть заинтересованы в наличии глобальных бигтех-компаний и формируемых на их основе экосистем на внутреннем финансовом рынке, росте конкурентного давления на внутренних игроков. Однако в дальнейшем в отсутствие необходимого регулирования негативные факторы будут превалировать над временным положительным эффектом.

За счет оказания услуг с использованием платформы возникает возможность их предоставления без соответствующей лицензии, в условиях регуляторного арбитража. При этом

<sup>3</sup> Впервые термин использован Й. Шумпетером в 1942 году.

<sup>4</sup> *BigTech Firms in Finance in Emerging Market and Developing Economies: Market developments and potential financial stability implications*, The Financial Stability Board (FSB), October 2020.



размывается понятие границы рынка, так как оказание услуг не привязано к какому-либо конкретному месту или территории. В этих условиях возникает задача не только по разработке регулирования для таких игроков (прежде всего на надгосударственном уровне<sup>5</sup>). Появляется также необходимость и по настройке конкурентных правил игры для национальных игроков таким образом, чтобы национальные экосистемы не оказались в заведомо проигрышном положении по отношению к глобальным игрокам на национальном рынке.

## Превентивный подход как ответ на высокую скорость изменений

Из-за сетевых эффектов, экономии на масштабе, действий по закреплению пользователей в экосистеме усиление доминирующего положения отдельных участников может происходить стремительно. Поэтому регуляторам необходимо проводить гибкую политику и иметь инструменты быстрого реагирования. Важно, чтобы регуляторные решения носили преимущественно превентивный характер, предоставляя бизнесу предсказуемость, необходимую для его развития. Подобный подход – превентивное регулирование – является предпочтительным в отношении субъектов цифровой экономики<sup>6</sup>, а наличие прозрачных «правил игры» позитивно отражается на качестве регуляторной среды.

Этот подход предполагает разработку аналитического инструментария, определение круга необходимых сведений и сбор соответствующих данных для анализа силы сетевых эффектов, потенциала экономии на масштабе, потенциала информационных асимметрий растущих экосистем (насколько полезна собираемая платформой информация для ее сервисов, насколько большей информацией располагают сервисы относительно конкурентов, в том числе неплатформенных<sup>7</sup>)<sup>8</sup>. Такой анализ позволит:

- во-первых, оценить выгоды для общества от развития экосистемы в виде экономии на масштабе и силы сетевых эффектов;
- во-вторых, оценить преимущества, которые получают прочие бизнесы владельца от экосистемы, – насколько сильны конкурентные преимущества и угроза доминирования в отдельных бизнесах, когда экосистема не является доминирующей.

Может оказаться так, что сформировавшиеся благодаря экосистеме конкурентные преимущества платформы позволяют ее отдельным платформенным или даже неплатформенным бизнесам (услугам, оказываемым традиционным образом) усиливать свои позиции на соответствующих рынках. Так, относительно зрелая экосистема может собирать достаточно информации для качественной оценки моделей спроса на кредиты, кредитного риска и так далее, что помогает ее банковским сервисам занять доминирующее положение на рынке кредитов. Это важно учитывать регуляторам – даже если на национальном рынке представлены несколько экосистем, это не исключает сценария, что на каких-то отдельных сегментах (в отдельном виде услуг) одна из экосистем займет доминирующее положение<sup>9</sup>.

<sup>5</sup> Как отметил А. Карстенс в своей речи о регулировании бизтех-компаний (Carstens A., 2018), «it is easy to break one stick, but far more difficult to break a bunch of sticks in one go. Cooperation gives strength». См. также Stulz R. M. (2019). *FinTech, BigTech, and the future of banks. Journal of Applied Corporate Finance*, 31 (4), 86–97.

<sup>6</sup> Например, этот подход используют регуляторы в Европе (см. «Considerations of France and the Netherlands regarding intervention on platforms with a gatekeeper position», 2020).

<sup>7</sup> В докладе ЕС отмечается: «Therefore, any discussion of market power should analyse, case by case, the access to data available to the presumed dominant firm but not to competitors, and the sustainability of any such differential access to data».

<sup>8</sup> См. OECD (2018), Peitz M., Valetti T. M. (2015).

<sup>9</sup> Такие спилловеры от экосистемы к отдельным бизнесам (особенно неплатформенным) важно учитывать при модернизации антимонопольного законодательства. Важна не только оценка показателей доминирования платформы (число пользователей, доля на рынке платформенных услуг), но и оценка эффектов, которые такая платформа способна создать или уже создает на отдельных рынках, в том числе неплатформенных.

## Требование об открытой модели как пример превентивного подхода

Превентивный подход позволяет адресовать вызовы на этапе, пока они являются таковыми и еще не трансформировались в реализовавшиеся риски и актуальные проблемы. Задача регуляторов в этом подходе – сделать равными для потенциальных участников стартовые возможности для роста. Такое выравнивание может предусматривать введение требования об открытии доминирующих экосистем для других участников – допуск внеплатформенных участников на платформу экосистемы на основании публично раскрываемых экосистемой критериев.

При этом одно только «техническое открытие» закрытой экосистемы с возможностью подключения к экосистеме конкурирующих сервисов не решает главную проблему, связанную с информационными преимуществами, которые имеют аффилированные с экосистемой бизнесы (рис. 4).

Для исключения информационной дискриминации необходимо устранение информационных асимметрий<sup>10</sup>, открытие данных, собираемых экосистемой, для всех участвующих в ней конкурирующих поставщиков (Open data).

Альтернатива в виде «закрытия данных» (регуляторные запреты на сбор и обмен информацией между бизнесами экосистемы; затирание «цифровых следов» пользователей (удаление истории; хранение истории только на серверах регулятора) – это менее привлекательный путь, так как мешает инновациям в сфере оказания услуг клиентам платформ. Сбор и обмен информацией имеют полезные свойства для общества и потребителей.

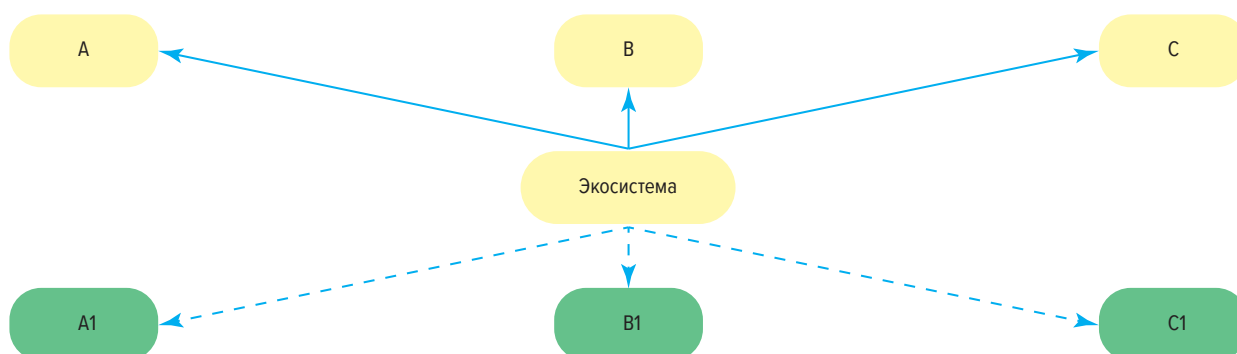
Так как раскрытию подлежат агрегированные, а не персонализированные данные, у экосистемы останется конкурентное преимущество в части обслуживания конкретных пользователей, но уже не будет конкурентного преимущества в части оценки моделей потребительского поведения, оценки рисков и так далее.

Следующим шагом может стать реализация принципа «данные о клиенте принадлежат клиенту»: введение требования о «переносимости» (portability) клиентских данных между платформами, о предоставлении накопленных экосистемой данных о клиенте по его требованию иным участникам рынка, а также реализация права клиента на «забвение».

Обеспечение равного доступа к данным, собираемым экосистемой, может быть реализовано через выделение платформы в отдельное юридическое лицо и «открытие» платформы.

«ТЕХНИЧЕСКОЕ ОТКРЫТИЕ» ЭКОСИСТЕМЫ КАК НЕДОСТАТОЧНО ЭФФЕКТИВНАЯ МЕРА

Рис. 4



A, B, C – продукты экосистемы; A1, B1, C1 – продукты других поставщиков.

Пунктирными стрелками показан поток информации от экосистемы к сторонним сервисам, который меньше, чем поток информации к собственным поставщикам экосистемы, обозначенный сплошными стрелками.

<sup>10</sup> Подробнее см. в том числе рекомендации, представленные в докладе для общественных консультаций «Недискриминационный доступ к данным физических лиц на финансовом рынке». Банк России. 2019.

В таком случае компании-поставщики, входящие в группу экосистемы, будут на равных условиях участвовать в экосистеме наряду с другими поставщиками.

Важно также учитывать фактор недискриминационности при формировании поисковой выдачи товаров и услуг для потребителя в экосистеме: предложения различных производителей, если они представлены на платформе, должны быть заметны на ней и иметь равные возможности борьбы за внимание клиента с иными участниками платформы. Так, непрозрачные алгоритмы фильтрации или ранжирования при «выставлении товара на полку» должны признаваться недобросовестными практиками и привлекать внимание соответствующих регуляторов. В условиях, когда платформа выступает для большого количества поставщиков основным, а возможно, и единственным каналом продаж, важно, чтобы работа этого канала строилась по принципам технологически нейтральной и равноудаленной от всех участников инфраструктуры.

Таким образом, помимо введения требования о «техническом открытии» закрытой экосистемы необходимо предотвращение информационной, а также тарифной, операционной или иной дискриминации сторонних поставщиков по отношению к сервисам, предоставляемым самой экосистемой.

## Роль государства в развитии платформенных решений

Важно отметить, что в современной экономике роль государства не ограничивается его классическими функциями – например, регуляторными и надзорными. Проактивность со стороны государства в поддержке новых бизнес-моделей в целях продвижения инноваций, создание независимой равноудаленной инфраструктуры для обеспечения должного уровня конкуренции, действия государства в роли одного из активных платформенных игроков – политика принятия подобного рода решений, их логика должна быть понятна рынку и предсказуема. Здесь важен принцип недискриминационного доступа участников рынка к государственным информационным системам в случае наличия возможности получения из них сведений для коммерческого использования – например, для проведения скоринга при выдаче кредитов и предоставлении займов. Учитывая, что для платформенной бизнес-модели данные являются основным активом и ключевой ценностью, отсутствие эксклюзивности в доступе к ним поможет создать необходимые условия как для развития специализированных сервис-провайдеров, так и для общего повышения качества предоставляемых услуг действующими участниками платформенного рынка.

### Вопросы для обсуждения:

8. Какая структура российского рынка с точки зрения функционирования платформ и экосистем может считаться оптимальной?
9. Если платформа сама выступает поставщиком приобретаемых на ней товаров и услуг, какие практики можно считать дискриминационными по отношению к иным поставщикам? Можно ли провести прямую аналогию с правилами, которые применяются к крупным торговым сетям, торговым в том числе товарами под своим брендом?
10. Стратегии новых платформ по привлечению клиентов могут быть связаны с установлением цен и комиссий значительно ниже среднерыночных, что позволяет им быстро получить большую долю рынка и создать сетевые эффекты и эффекты масштаба. Можно ли расценивать такую практику как добросовестную, если дальнейшая монетизация набранной клиентской базы не строится на антиконкурентном поведении такой платформы? Нужно ли расценивать данную стратегию как демпинг, если ее применяет крупная платформа для выхода в новые географические регионы или на новые сегменты рынка?
11. Какова роль государства в развитии платформ и экосистем, помимо функции регулятора? В каких случаях требуется развитие инфраструктурных решений со стороны государства путем создания равноудаленных независимых технологических инфраструктур?
12. Какие еще вызовы, стоящие перед российскими регуляторами, вы считаете значимыми?

## 8. ЦЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ МЕРЫ

Для создания благоприятной среды и дальнейшего инновационного развития платформенного сегмента в российской экономике концепция регулирования экосистем в России должна включать в себя цели в соответствии со следующими основными направлениями:

- проведение государственной политики поддержки внутренней конкуренции в целях сохранения оптимальной структуры рынка: конкуренция между крупными экосистемами, наличие менее крупных платформ и нишевых участников, создание условий для выхода новых игроков на рынок платформенных сервисов;
- защита прав и интересов потребителей и поставщиков как внутри экосистем, так и за их периметром;
- обеспечение условий для инновационного развития экономики, а также повышения конкурентоспособности национальных платформ и экосистем;
- содержательный пересмотр понятия недобросовестных конкурентных практик и активное противодействие им;
- отсутствие преференций в адрес отдельных экосистем со стороны государства, в том числе эксклюзивного сращивания государственных сервисов с услугами отдельных экосистем и платформ;
- предотвращение регуляторного и налогового арбитража, в том числе в пользу иностранных участников платформенных рынков;
- интеграция в международную повестку вопросов платформенного регулирования, участие в выработке международных принципов и подходов в отношении регулирования платформ и экосистем.

Резюмируя изложенные в настоящем докладе предложения, для достижения обозначенных целей регулирования и компенсации рисков, перечисленных в разделе 5, представляется необходимой реализация комплекса мер, таких как:

1. Меры содействия развитию национальных платформ и экосистем с целью поддержания их конкурентоспособности с международными экосистемами на российском рынке при соблюдении договоренностей по ВТО и иным международным соглашениям. Выстраивание отношений с иностранными регуляторами по выработке подходов к допуску иностранных экосистем на национальные рынки, с обязательным условием допуска в них национальных поставщиков товаров и услуг.
2. Антимонопольные инструменты, скорректированные с учетом особенностей экономики экосистем. Необходимо произвести пересмотр определений, в первую очередь периметра и оценки влияния субъектов антимонопольного законодательства. Важно определить сегменты рынка (продукты), их границы, а также доли доминирующей экосистемы и/или ее элементов на отдельных сегментах рынка. Необходимы контроль ФАС России за этой долей и наличие критериев, в соответствии с которыми возможно применение антимонопольных мер по ограничению ее органического роста. Отдельное внимание уделяется сделкам слияния и поглощения (M&A) доминирующих экосистем, в том числе в сфере технологических компаний (может быть введен запрет на проведение сделок без согласования с ФАС России). Нуждается в пересмотре также понятие недобросовестных практик в условиях платформенной экономики.
3. Введение требования об открытой модели в отношении доминирующих экосистем, а также применение мер в части обеспечения защиты не аффилированных с экосистемой поставщиков, допущенных в такую экосистему, в том числе предотвращение их тарифной, технологической, операционной, информационной дискриминации, включая дискримина-

цию в части поисковой и рекламной информации. Внедрение обязательных открытых программных интерфейсов (Open API), позволяющих потребителям и поставщикам быстро переходить между разными платформами и экосистемами.

4. Меры по обеспечению непрерывности деятельности крупных экосистем, а также информационной безопасности и противодействию мошенничеству. Поддержание приемлемого уровня стабильности, непрерывности и защищенности функционирования организаций, действующих в едином киберпространстве с фокусом на обеспечение стабильности функционирования общества, организаций и государства; защищенность имущества (в том числе информации) граждан и организаций; безопасность жизни и здоровья граждан.
5. Комплекс мер по регулированию управления данными, включая их защиту, принципы использования внутри экосистемы и за ее периметром, реализацию права клиента на распоряжение своими данными.
6. Государственное регулирование использования внутренних учетных единиц экосистемы, включая запрет на их использование в качестве платежного средства, средства накопления и заемных средств.
7. Снижение барьеров на переход потребителей между экосистемами, платформами и нишевыми поставщиками в целях поддержания конкурентной среды на соответствующих базовых рынках товаров и услуг, включая стоимость и иные условия денежных переводов, недискриминационный прием национальных платежных инструментов, цифровую грамотность населения, запрет на обязательное пакетирование услуг доминирующими игроками.
8. Содействие инновациям и повышению доступности сервисов для потребителей за счет развития инфраструктурных решений со стороны государства путем создания равноудаленных независимых технологических инфраструктур или введения регуляторного режима благоприятствования для их функционирования на коммерческой основе в целях развития конкуренции при недостаточной эффективности рыночных механизмов. Такая инфраструктура включает в том числе единый информационный ресурс для малого и среднего бизнеса, Систему быстрых платежей, Систему передачи финансовых сообщений, Единую биометрическую систему, финансовые платформы (проект «Маркетплейс»), инфраструктуру «Цифровой профиль», информационный сервис – платформу «Знай своего клиента», введение национальной цифровой валюты. При этом важным фактором является предсказуемость действий государства, в том числе механизма принятия решений о создании собственных элементов технологической инфраструктуры.
9. Регулирование деятельности участников экосистемы должно осуществляться на консолидированной и комплексной основе. При этом будет рассмотрен отдельный комплекс пруденциальных мер для экосистем на основе кредитных организаций в целях защиты интересов кредиторов и вкладчиков – юридических и физических лиц. Такие меры будут представлены в отдельном консультативном докладе Банка России.

## Пропорциональность предлагаемого регулирования

Введение регуляторных требований может быть реализовано через выделение нового субъекта регулирования (цифровой платформы, экосистемы) и установление на законодательном уровне квалифицирующих признаков такого субъекта, а также регуляторного органа, в полномочия которого будет входить ведение соответствующего реестра. При этом предлагается применять принцип пропорционального регулирования – основные требования должны устанавливаться к крупным игрокам, исходя из их системной значимости в экономике и потенциальных рисков от их деятельности. Методика расчета таких критериев «крупности» может быть утверждена ФАС России, а их расчет осуществляться самими платформами на регулярной основе.

## ПРИМЕРЫ КРИТЕРИЕВ РАЗМЕРА ПЛАТФОРМ

Рис. 5



## Риски чрезмерного регулирования

При введении требований и ограничений для экосистем важно руководствоваться принципом максимизации «общественной выгоды», в том числе соблюдать баланс между стимулами уже выросших компаний к инновациям и развитию, и тех, кто может прийти им на замену. Так, регуляторные ограничения не должны влиять на стратегию лидирующих компаний по внедрению новых технологических решений и повышению качества предоставляемых услуг населению, малому и среднему бизнесу и другим клиентам. В частности, используемые меры не должны приводить к исчезновению сетевых эффектов, лежащих в основе платформенной бизнес-модели. Кроме того, следует учитывать, что из-за избыточных ограничений уже выросших игроков стимулы их будущих преследователей тоже могут снизиться, поскольку их перспектива вырасти и занять существенную долю на рынке будет сопряжена со значительной регуляторной нагрузкой и необоснованными барьерами в их дальнейшем развитии.

Также существует риск, что ослабление национальных лидеров вследствие излишне жесткого регулирования может привести к агрессивной экспансии иностранных игроков, меры влияния на которых в рамках отдельной юрисдикции могут быть ограничены, а последствия для национального рынка – существенны.

В настоящее время какие-либо международные принципы регулирования экосистем отсутствуют, иностранные регуляторы только вырабатывают свою политику и определяют свое отношение к этой теме. Поэтому в целях избежания негативного арбитража при разработке национальных мер важно учитывать опыт и практики, внедряемые другими юрисдикциями, поскольку ключевой задачей является сохранение благоприятного бизнес-климата для реализации инновационных платформенных проектов на территории России.

### Вопросы для обсуждения:

- Какие из перечисленных мер представляются вам наиболее важными для применения в России? Какие еще регуляторные инструменты и меры могут быть использованы? Каким образом может быть достигнут баланс между развитием и регулированием экосистем, между созданием возможностей для мультипликации позитивных эффектов и ограничением рисков; в какой части особенно важно соблюсти такой баланс?
- Какие критерии размера платформы (экосистемы) могут быть применены в России для установления дополнительных требований к их деятельности?
- Какова ваша оценка дальнейших перспектив развития платформ и экосистем в России и в мире? Какие факторы могут их определять? Могут ли такие факторы быть учтены при разработке регулирования в соответствии с превентивным подходом?

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ОБСУЖДЕНИЯ

1. Какие еще позитивные эффекты, помимо перечисленных в разделе 2, приносит обществу развитие платформ и экосистем?
2. Должно ли быть введено регуляторное требование об обязательной открытой модели для крупных экосистем? Должно ли такое требование действовать в отношении всех сегментов рынка, на которых представлена такая экосистема, или только тех сегментов, на которых такая экосистема имеет значительную долю?
3. Должны ли быть введены регуляторные требования для эксклюзивных поставщиков при работе с крупными экосистемами? Обязан ли такой поставщик предложить возможность сотрудничества всем заинтересованным лицам в случае реализации уникального товара или услуги через одну из крупных экосистем?
4. Должна ли быть запрещена единая подписка на все услуги крупной экосистемы, если это единственный способ тарификации ее услуг для потребителей? Требуется ли обязательная отдельная тарификация услуг экосистемы на разных сегментах рынка?
5. Какие из рисков, перечисленных в разделе 5, представляются вам наиболее значимыми для России? Можно ли уже наблюдать последствия реализации этих рисков и какие именно?
6. Какие еще риски может нести деятельность платформ и экосистем на российском рынке?
7. Какие тенденции, опыт развития экосистем за рубежом и подходов к их регулированию могут быть наиболее актуальны для России? Есть ли специфические факторы в развитии платформ и экосистем в России, которые необходимо учитывать в вопросах регулирования?
8. Какая структура российского рынка с точки зрения функционирования платформ и экосистем может считаться оптимальной?
9. Если платформа сама выступает поставщиком приобретаемых на ней товаров и услуг, какие практики можно считать дискриминационными по отношению к иным поставщикам? Можно ли провести прямую аналогию с правилами, которые применяются к крупным торговым сетям, торгующим в том числе товарами под своим брендом?
10. Стратегии новых платформ по привлечению клиентов могут быть связаны с установлением цен и комиссий значительно ниже среднерыночных, что позволяет им быстро получить значительную долю рынка и запустить сетевые эффекты. Можно ли расценивать такую практику как добросовестную, если дальнейшая монетизация набранной клиентской базы не строится на антиконкурентном поведении такой платформы? Нужно ли расценивать такую стратегию как демпинг, если ее применяет крупная платформа для выхода в новые географические регионы или на новые сегменты рынка?
11. Какова роль государства в развитии платформ и экосистем, помимо функции регулятора? В каких случаях требуется развитие инфраструктурных решений со стороны государства путем создания равноудаленных независимых технологических инфраструктур?
12. Какие еще вызовы, стоящие перед российскими регуляторами, вы считаете значимыми?
13. Какие из мер, перечисленных в разделе 8, представляются вам наиболее эффективными для применения в России? Какие еще регуляторные инструменты и меры могут быть использованы? Каким образом может быть достигнут баланс между развитием и регулированием экосистем, между созданием возможностей для мультипликации позитивных эффектов и ограничением рисков; в какой части особенно важно соблюсти такой баланс?
14. Какие критерии размера платформы (экосистемы) могут быть применены в России для установления дополнительных требований к их деятельности?
15. Какова ваша оценка дальнейших перспектив развития платформ и экосистем в России и в мире? Какие факторы могут их определять? Могут ли такие факторы быть учтены при разработке регулирования в соответствии с превентивным подходом?

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ПО ТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТФОРМ И ЭКОСИСТЕМ

1. Abadi, Brunnermeier (2018). Blockchain economics.
2. Acemoglu (2016). Innovation Network.
3. Acemoglu (2017). Endogenous production networks.
4. Acemoglu (2019). Too much data: prices and inefficiencies in data markets.
5. Acemoglu et al (2015). Networks and the macroeconomy an empirical exploration.
6. Allcott et al (2019). The welfare effects of social media.
7. Barro, Wheaton (2019). Taxes, incorporation, and productivity.
8. Bartlett et al (2019). Consumer-led discrimination in the fintech era.
9. Bellon (2011). Industrial Competition as a limit to banking market power.
10. Berlingieri et al (2019). Organizing global supply chains: input cost shares and vertical integration.
11. Bernard et al (2019). The origins of firm heterogeneity: a production network approach.
12. Berry et al (2019). Do increasing markups matter? Lessons from empirical industrial organization.
13. Bharadwai et al (2019). Fintech and household resilience to shocks: evidence from digital loans in Kenya.
14. Blonigen et al (2019). Evidence for the effect of monitoring costs on FDI.
15. Bremus et al (2013). Big banks and macro outcomes: theory and cross-country evidence of granularity.
16. Buchak et al (2018). The limits of shadow banks.
17. Budish et al (2019). Will the market fix the market.
18. Cao et al (2018). Market expanding or market stealing? Competition with network effects in bikesharing.
19. Covarrubias et al (2019). From good to bad concentration? U. S. industries over the past 30 years.
20. Delis et al (2015). Bank market power and firm performance.
21. Evans, Schmalensee (2013). The antitrust analysis of multi-sided businesses.
22. Evans, Schmalensee (2018). Debunking the networks effects bogeyman regulation.
23. Fan et al (2019). Quality, variable markups, and welfare: a quantitative general equilibrium analysis of export prices.
24. Farboodi et al (2019). Big data and firm dynamics.
25. Federico et al (2019). Antitrust and innovation: welcoming and protecting disruption.
26. Gross (2019). Collusive investments in technological compatibility: lessons from U. S. railroads in the late 19th century.
27. Gutierrez et al (2019). Entry costs and the macroeconomy.
28. Gutierrez, Philippon (2019). The failure of free entry.
29. Karlan et al (2016). Research and impacts of digital financial services.
30. Levine et al (2019). Communication within banking organizations and small business lending.
31. Lexology (2019). Competition issues in fintech.
32. Maudos Fernandez (2006). The cost of market power in banking: social welfare loss vs. inefficiency cost.
33. Philippon (2016). The fintech opportunity.
34. Shearman-stern (2019). Antitrust-annual-report-2019.
35. The Economist (Feb 2021). Tech's big dust-up.
36. Tucker (2018). Network effects and market power: what have we learned in the last decade?
37. Vezzoso (2019). Fintech access to data and the role of competition policy.
38. Wilson, Wolak (2018). Benchmark regulation of multiproduct firms: an application to the rail industry.
39. Winson and Strawn (2019). The Second Coming of FinTech – Regulatory and Antitrust Considerations with Artificial Intelligence and Blockchain.
40. [Digital Services Act](#)
41. [Digital Markets Act](#)



## ПРИЛОЖЕНИЕ

### Меры иностранных регуляторов

#### Китай

##### Регулирование обработки данных бигтех-компаниями

Действует Закон о кибербезопасности 2017 г., согласно которому установлен усиленный контроль за деятельностью как китайских, так и иностранных компаний в Интернете, а именно:

- особый режим надзора за операторами критической информационной инфраструктуры (КИИ). Так, введены требования по сертификации, тестированию оборудования, а также обязанность по передаче регуляторам информации об используемом оборудовании. К операторам КИИ относятся поставщики услуг телекоммуникаций, финансового сектора и публичной инфраструктуры, нарушение функциональности которой несет риски национальной безопасности, общественных интересов и национального благосостояния (в том числе иностранные компании);
- установлено право регуляторов принимать решение о замораживании актива иностранных компаний, организаций и физических лиц в случае, если они подозреваются в организации и осуществлении атаки, взлома, вмешательства, нанесении вреда критически важной информационной инфраструктуре Китая. Такая мера приводит к произвольному ограничению доступа иностранных компаний на китайский рынок;
- введен запрет на экспорт данных о китайских гражданах, что приводит к увеличению прибыли китайских облачных провайдеров (Alibaba уже в 2016 г. во время обсуждения законопроекта почти удвоила выручку от предоставления облачных услуг) и большим расходам на инвестирование в новые локальные серверы данных;
- установлено требование об обязательном тестировании и сертификации ИТ-оборудования для доказательства его безопасности и надежности в части защиты данных пользователей. Указанная мера способствует неограниченному доступу государственных органов Китая к исходному коду, шифрованию и другой конфиденциальной информации.

В целях развития вышеуказанных мер 19 января 2021 г. Народный банк Китая опубликовал «Правила по депонированию и управлению резервными средствами клиентов для небанковских платежных организаций», согласно которым:

- осуществляется централизованное депонирование средств клиентов (в 100%-ном объеме) в Народном банке Китае либо коммерческом банке, уполномоченном Народным банком Китая;
- перевод резервных средств клиентов должен осуществляться через клиринговую организацию, отвечающую требованиям Народного банка Китая;
- уточняется порядок кастодиального хранения в платежных организациях;
- установлены штрафы за нарушение порядка централизованного депонирования резервных фондов клиентов;
- усилен надзор за резервными фондами клиентов, в том числе возможно применение административных мер в целях защиты прав и интересов клиентов.

В настоящее время в Китае действуют следующие меры макропруденциального регулирования и требования в отношении бигтех-компаний, направленные на снижение системных финансовых рисков:

- усилен надзор за финансовыми операциями бигтех-компаний с учетом их практики недобросовестной конкуренции;

- установлено требование об обязательном осуществлении централизованного клиринга платежей. Так, устранено прямое взаимодействие бигтех-компаний с коммерческими банками при совершении межбанковских переводов. В 2017 г. создана централизованная онлайн-платформа – инфраструктура NetsUnion Clearing Corporation (клиринговый сервис), через которую осуществляется клиринг по расчетам всех сторонних поставщиков платежных услуг, в частности WeChat Pay, Alipay. Сами расчеты осуществляются через платежную систему Народного банка Китая;
- Народный банк Китая с 2017 г. внедрил централизованную депозитарную систему для резервов (управление осуществляется Народным банком Китая). В январе 2017 г. была установлена обязанность для небанковских поставщиков платежных услуг депонировать 20% средств клиентов на кастодиальном счете без начисления по нему процентов в уполномоченном Народным банком Китая коммерческом банке. В апреле 2018 г. норма депонирования была увеличена до 50%, а в январе 2019 г. – до 100%. Таким образом, бигтех-компании лишились возможности использовать средства клиентов в своих коммерческих целях, в том числе для кредитования. Фактически установленные требования привели к полному ограничению деятельности бигтех-компаний по открытию депозитов клиентам с начислением процентов;
- введена в эксплуатацию платформа отчетности Baihang по потребительским кредитам, которая собирает и хранит личную кредитную информацию клиентов (физических лиц) финансовых организаций и финансовых платформ бигтех-компаний, а также предоставляет по ним кредитные отчеты и рейтинги. Установлена обязанность для бигтех-компаний предоставлять информацию о своих клиентах в целях формирования кредитного рейтинга граждан (в том числе такая информация позволяет определить кредитную историю граждан, которые ранее не получали кредитов в традиционных финансовых организациях);
- внедрены новые правила для платформ бигтех-компаний, осуществляющих микрокредитование: установлено требование к капиталу для бигтех-компаний, предлагающих займы, а также введена обязанность компаний финансировать не менее 30% любого кредита, который они выдают совместно с банками.

В 2019 г. Государственным советом КНР приняты Основные принципы по развитию платформенной экономики, которые включают в себя следующее:

- необходимость упрощения лицензирования и регистрации субъектов рынка, вовлеченных в платформенную экономику;
- развитие предпринимательства в области финтех;
- содействие обмену данными между государственными органами и компаниями, занимающимися разработкой платформ;
- содействие добросовестной конкуренции.

Также в сентябре 2020 г. Народный банк Китая издал документ «Экспериментальные меры по надзору и регулированию финансовых холдингов (FHCs)». Согласно новым правилам, компании, осуществляющие по крайней мере два вида финансовой деятельности, должны будут подать заявку на получение лицензии финансового холдинга, а также иметь уставный капитал в размере не менее 72,7 млрд долл. США. Кроме того, для предотвращения кросс-секторальных рисков вводится запрет на нефинансовую деятельность и капиталовложения в финансовые учреждения.

С 2020 г. готовится проект поправок в Антимонопольный закон КНР 2008 г., которыми устанавливаются принципы и правила функционирования онлайн-рынка, в частности:

- усиливается ответственность правонарушителей, вводятся более строгие наказания, в том числе уголовная ответственность за монопольное поведение;
- устанавливается ответственность операторов, которые помогают другим операторам достичь монопольных соглашений;
- уточняется понятие злоупотребления доминирующим положением в онлайн-секторе услуг.

В конце 2020 г. Государственное управление по регулированию рынка КНР (SAMR) опубликовало для общественного обсуждения Руководящие принципы по борьбе с монополией в платформенной экономике (6 глав, 24 статьи), согласно которым:

- разрабатываются подходы к определению антиконкурентного поведения компании в целом на общем рынке, которое может быть определено без привязки к сфере деятельности или к конкретному рынку;
- вводится запрет монопольных соглашений для онлайн-платформ, которые содержат условия по фиксации цен, сегментации рынка, ограничению производства (продаж), ограничению использования новых технологий (продуктов) и которые могут быть достигнуты в том числе посредством передовых технических методов и «алгоритмического заговора»;
- определяются новые критерии доминирующего положения бигтех-компаний: предлагается учитывать сетевые эффекты, масштаб деятельности компании и объем обработки больших данных;
- внедряется сотрудничество с правоохранительными органами: бизнес-операторы должны активно сообщать о любом горизонтальном монопольном соглашении, предоставлять соответствующие доказательства и прекращать любые нарушения. В таких случаях регулятор может смягчить или отменить штрафы для бизнес-операторов.

В конце 2020 г. для общественного обсуждения опубликован законопроект по вопросу защиты данных в Китае (аналог европейской директивы GDPR), согласно которому:

- устанавливаются общие принципы защиты данных по аналогии с европейским регламентом GDPR;
- нововведения планируется распространить на любое юридическое лицо, которое обрабатывает данные граждан Китая в рамках предоставления услуг, в том числе за пределами страны;
- вводится обязанность операторов по направлению уведомлений субъектам данных, включающих информацию об обработке (данные оператора, категория данных, цель, методы, сроки хранения);
- устанавливается право субъектов данных на доступ, исправление и при определенных обстоятельствах возражение против обработки или запрос удаления личной информации;
- вводится информированное, добровольное согласие физического лица на обработку данных;
- регулируются вопросы трансграничной передачи личной информации из Китая, включающие процедуры информирования и получения соответствующих согласий граждан;
- регулируется порядок уведомления об утечке данных, а также обработки личной информации государственными органами.

Народный банк Китая 20 января 2021 г. предложил ужесточить антимонопольные меры в отношении компаний на рынке небанковских платежей. Предложенный регулятором законопроект предполагает следующее:

- Народный банк Китая сможет рекомендовать Антимонопольному комитету Государственного совета КНР в том числе реорганизовать компанию, если ее деятельность затрудняет развитие рынка платежных услуг.
- Компании в данной отрасли должны соблюдать требования регулятора в части ПОД/ФТ, а в случае их серьезного нарушения регулятор может отозвать лицензию.
- Народный банк Китая будет вести переговоры с компаниями, если доля на рынке небанковских платежных услуг:
  - одной организации достигнет 33,3%;
  - двух организаций достигнет 50%;
  - трех организаций достигнет 60%.
- Небанковские платежные организации будут подлежать антимонопольным проверкам, если доля на рынке небанковских платежных услуг:
  - одной организации достигнет 50%;

- двух организаций достигнет 66,6%;
- трех организаций достигнет 75%.
- Народный банк Китая также должен разработать правовую базу по идентификации и регулированию системно значимых небанковских платежных организаций.

## **Европейский союз**

### **Антимонопольное регулирование**

Регулирование связано с антимонопольными расследованиями, проводимыми Еврокомиссией преимущественно в отношении американских бигтех-компаний, на основании следующих актов:

- Регламент ЕС 1/2003: акт наделил Еврокомиссию широкими полномочиями в области антимонопольного регулирования, в частности правом на проведение расследований в разных секторах экономики. По запросу Комиссии компании обязаны предоставлять всю необходимую информацию. В ходе проводимого расследования Комиссия может опрашивать как физических лиц, так и представителей юридического лица.
- Регламент ЕС 139/2004: впервые в ЕС установлен запрет на слияние и поглощение компаний, способствующих созданию монополий. В случае если компании не уведомили Комиссию или вопреки ее решению осуществили слияние, на участвующие компании может быть наложен штраф в размере до 10% совокупного оборота.
- Договор об учреждении ЕС, 2007 (ст. 101, 102 и 107): установлен запрет на злоупотребление доминирующим положением и межфирменный сговор посредством письменных и устных соглашений, в том числе электронных сообщений. При этом само по себе доминирующее положение не является нарушением (однако предприятие несет особую ответственность в таком положении и не должно допускать ослабления конкуренции на данном рынке). ЕС контролирует и другие деформации условий конкуренции – например, вызванные государственным субсидированием. Кроме того, под юрисдикцию ЕС подпадают компании, расположенные в государствах, не входящих в ЕС, но оказывающие влияние на торговлю между государствами – членами ЕС.

В феврале 2019 г. антимонопольный орган Германии (Bundeskartellamt) запретил Facebook систематически объединять данные пользователей из разных источников (в том числе других сервисов Facebook – WhatsApp, Instagram).

Кроме того, в 2019 г. во Франции был введен налог на крупные иностранные технологические компании, которые оказывают услуги гражданам Франции. Компании, чья выручка составляет минимум 25 млн евро во Франции и 750 млн евро по всему миру, должны уплачивать налог в размере 3% от выручки от предоставления цифровых услуг гражданам Франции.

### **Регулирование обработки данных бигтех-компаниями**

Обработка данных регулируется Регламентом ЕС по защите данных 2016 г. (GDPR, General Data Protection Regulation) (вступил в силу в 2018 г.).

GDPR усиливает защиту данных граждан ЕС и лиц, находящихся в ЕС, в части их обработки и носит экстерриториальный характер, то есть распространяется на компании, зарегистрированные вне пределов территории ЕС.

GDPR закрепляет:

- право на переносимость данных, подразумевающее возможность запросить выгрузку персональных данных, которые были предоставлены субъектом данных в рамках соглашения на услуги либо в рамках выделенного соглашения на обработку данных. GDPR устанавливает возможность запросить перенос персональных данных в адрес организации-конкурента при смене поставщика услуги аналогично схеме переносимости мо-

бильных номеров в телекоммуникационной отрасли. Данная мера препятствует несправедливому удержанию клиентов за счет риска утери накопленной истории, что снижает барьер перехода клиента от одного поставщика к другому и повышает уровень конкуренции, а также способствует развитию новых бизнес-моделей и услуг;

- уровни ответственности при обработке данных: контролер данных определяет цели и средства обработки, а оператор обрабатывает их согласно письменным указаниям контролера. Контролер может передавать данные третьей стороне, только если она обеспечивает полное соответствие GDPR и готова подписать с контролером контракт, соответствующий минимальным требованиям. Оператор не имеет права передавать данные третьей стороне без явного разрешения контролера, и обе стороны обязаны хранить записи о подобных операциях. Эти положения GDPR призваны демотивировать деятельность непрозрачных схем передачи данных в секторе телекоммуникаций и цифровом маркетинге. Соответственно, к контролерам применяется более широкий набор требований, нежели к операторам.

Также в конце 2020 г. Еврокомиссия представила в Европарламент два законопроекта в части регулирования услуг технологических компаний, в том числе цифровых платформ и маркетплейсов, осуществляющих деятельность на территории ЕС: «О цифровых услугах» (Digital Services Act) и «О цифровых рынках» (Digital Markets Act). Реформа направлена на защиту прав потребителей в цифровой среде, стимулирование развития инноваций, защиту конкуренции, поддержку малого и среднего предпринимательства, а также на предотвращение привязанности пользователей и поставщиков товаров (услуг) к одной экосистеме.

### **Основные положения законопроекта «О цифровых услугах»**

Обязанности субъектов регулирования:

- предоставление отчета, содержащего раскрытие информации о деятельности платформы;
- выполнение требований, предъявляемых к соглашениям по обслуживанию;
- наличие представительства на территории ЕС (в случае иностранных организаций);
- предоставление пользователям детальной информации о работе платформы;
- наличие обратной связи, а также досудебного и судебного механизмов обжалования действий платформы;
- предоставление пользователям возможности пожаловаться на распространение платформой незаконных товаров, услуг или иной запрещенной информации, включая нарушение прав интеллектуальной собственности;
- предоставление пользователям возможности отказаться от «всплывающей» рекламы;
- обеспечение проверки платформой поставщиков товаров и услуг (наподобие «Знай своего клиента»);
- направление уведомления в государственные структуры в случае выявления факта совершения уголовного преступления.

Помимо этого, для системно значимых цифровых платформ с охватом более 10% населения ЕС (около 45 млн пользователей) устанавливаются дополнительные обязанности:

- наличие системы управления рисками;
- учреждение должности «Руководитель комплаенс-отдела» (ССО), в обязанности которой входит снижение комплаенс-рисков организации и обеспечение соответствия внутренним документам и нормам организации законодательству ЕС;
- обеспечение внешнего (независимого) аудита рисков организации, а также публичное раскрытие информации о деятельности организации и результатах аудита;
- раскрытие информации в отношении распространения интернет-рекламы и алгоритмов, используемых для ее рекомендации конкретным пользователям (в целях предотвращения злоупотреблений данными пользователей со стороны платформ в случае контекстной рекламы).

## Контроль и надзор

Законопроектом предусмотрено создание специального регулятора – Европейского совета по цифровым услугам, состоящего из представителей государств – участников ЕС.

В отношении системно значимых цифровых платформ надзор будет осуществлять Еврокомиссия, наделенная особыми полномочиями на проведение расследований и применение прямых административных санкций.

## Основные положения законопроекта «О цифровых рынках»

Законопроектом устанавливаются критерии отнесения цифровой платформы к крупной или системно значимой:

- осуществляет деятельность в большинстве стран ЕС;
- оказывает значительное влияние на внутренний рынок;
- связывает большое число пользователей с большим количеством поставщиков товаров (услуг);
- имеет прочную экономическую позицию и стабильный доход от предоставляемых на территории ЕС посреднических услуг.

Системно значимые платформы должны:

- обеспечивать возможность третьим лицам осуществлять взаимодействие с системно значимой платформой по соглашению (внедрение принципов открытой экосистемы, обеспечивающих внутреннюю конкуренцию поставщиков товаров или услуг);
- информировать поставщиков товаров (услуг) о банке данных, которые используются в деятельности цифровой платформы;
- предоставлять рекламодателям все необходимые средства и информацию для проведения независимой проверки (анализа статистики) рекламы, размещенной на цифровой платформе;
- разрешать своим поставщикам товаров (услуг) продвигать товары (услуги) и заключать договоры с клиентами за пределами цифровой платформы.

Системно значимые платформы не должны:

- отдавать приоритет продвижению товаров (услуг) экосистемы по отношению к товарам (услугам) третьих лиц;
- запрещать потребителям заключать соглашения с поставщиками товаров (услуг) за пределами цифровой платформы;
- запрещать пользователям удалять предустановленные ПО или приложения.

Надзор за системно значимыми цифровыми платформами, а также оценка нарушений требований и проведение расследований будут осуществляться Еврокомиссией.

За нарушение требований законодательства в сфере цифровых рынков устанавливаются следующие санкции:

- административный штраф – до 10% от общего мирового годового оборота компании;
- периодические штрафные платежи – до 5% от среднедневного оборота компании;
- приостановление или прекращение всей или частичной деятельности компании (в случае выявления систематических нарушений в рамках расследования Еврокомиссии).

## США

### Антимонопольное регулирование

Со стороны регуляторов осуществляется пристальный контроль за сделками по слияниям и поглощениям, существенно снижающим конкуренцию и создающим условия для монополии.

Федеральная торговая комиссия США проводит анализ подобных сделок (например, поглощение Android, YouTube, AdMob компанией Google) и выпускает специальные распоряжения в отношении бигтех-компаний.

Вместе с тем защиту конкуренции на рынке регулируют следующие акты:

- Закон Шермана 1980 года. Первый антитрестовский (антимонопольный) закон в США, направленный против явных ограничений свободы торговли, запрещает совершение антиконкурентных действий. Закон прямо указывает на возможность линейного разделения производства компании. Однако запрет на злоупотребление доминирующим положением не распространяется на действия по осуществлению исключительных прав (например, интеграция основной платформы с иными утилитами, приложениями). Также не подлежат запрету монополистические соглашения, имеющие положительный эффект для экономики и потребителей (снижение цен, разнообразие выбора, простота в использовании).
- Закон Клейтона 1914 года. Ограничивает практику слияний и поглощений, существенно снижающих конкуренцию и создающих условия для монополии. Данный акт предположительно был нарушен при приобретении бигтех-компаниями новых платформ. Так, к таким поглощениям можно отнести Facebook – WhatsApp, Instagram; Google – Android, YouTube, AdMob.
- Закон о Федеральной торговой комиссии 1914 года. Регулирует в том числе защиту прав потребителей, запрещая несправедливые или вводящие в заблуждение деловые практики.
- Закон о банковских холдингах 1956 года. Устанавливает ограничения для банков на приобретение или владение небанковских или финансовых компаний.

### **Регулирование обработки данных бигтех-компаниями**

- Единый федеральный закон США в области персональных данных отсутствует. Регулирование осуществляется посредством судебных решений штатов или Верховного суда США.
- Вместе с тем действуют отраслевые акты – например, Закон о защите частной жизни детей в цифровой среде 1998 года. Он регулирует основы защиты частной жизни детей, в том числе устанавливает необходимость информированного согласия родителей на обработку данных субъектов, не достигших возраста 13 лет.
- В 2016 г. актом EU-US Privacy Shield установлен специальный режим надзора Федеральной торговой комиссии США в сфере обработки данных, позволяющий американским компаниям добровольно имплементировать европейские нормы по защите данных под надзором Комиссии, что упрощает обработку американскими компаниями данных на европейских рынках.
- В штате Калифорния действует Закон о защите прав потребителей (CCPA) 2018 г., согласно которому все жители штата Калифорния имеют право знать, какую информацию собирают о них компании, а также отказаться от ее передачи. В случае непринятия компаниями должных мер по обеспечению безопасности сбора данных потребители вправе обжаловать их действия.
- В феврале 2020 г. сенатор США К. Джиллибранд представила законопроект о создании независимого Федерального агентства по защите данных, которое будет наделено контрольно-надзорными функциями в отношении обработки персональных данных. Законопроект направлен на защиту персональных данных граждан США в Интернете от злоупотреблений, совершаемых в первую очередь бигтех-компаниями (Google, Facebook и другие). Согласно законопроекту, субъекты персональных данных смогут подавать жалобы о нарушении условий конфиденциальности непосредственно в агентство, которое сможет принять административные меры (например, наложить штраф).

### **Регулирование экосистем и бигтех-компаний, предоставляющих финансовые услуги**

Платформы и экосистемы подчиняются общим правилам регулирования финансовых услуг. Как правило, бигтех-компании предоставляют финансовые услуги на территории США в партнерстве с традиционными финансовыми организациями. Так, ни у одной из компаний GAFА, которые являются доминирующими экосистемами на рынке США, ни на одном рынке нет традиционных финансовых лицензий – банковской, страховой, брокерской или иной. Исключение

составляют платежные услуги, которые являются критически важными для создания бесшовного клиентского пути внутри экосистемы: для их предоставления бигтех-компаниям получают соответствующие разрешения от регуляторов штатов.

Формирование экосистем на уровне банков затруднено ввиду запрета на инвестирование в нефинансовые компании: банки могут инвестировать только в рамках модели «merchant banking», однако практически ее не используют.



## ГЛОССАРИЙ

**Платформа (цифровая платформа)** – информационная система, работающая через сеть Интернет, которая обеспечивает взаимодействие участников платформы друг с другом, позволяя им создавать и обмениваться ценностями. В настоящем докладе преимущественно рассматриваются двусторонние (многосторонние) транзакционные платформы, пользователи которых имеют отличные от других пользователей интересы и могут быть соответствующим образом сгруппированы (отнесены к разным сторонам платформы), при этом в одну группу входят поставщики, а в другую – потребители товаров и услуг (физические и юридические лица)<sup>1</sup>.

**Закрытая платформа** – платформа, допуск участников на которую осуществляется в соответствии с непубличными критериями.

**Открытая платформа** – платформа, допуск участников на которую осуществляется в соответствии с публичными недискриминационными критериями, раскрываемыми платформой.

**Сетевой эффект** – дополнительная полезность (выгода) для пользователей платформы от большего числа участников платформы.

**Экосистема (цифровая экосистема)** – совокупность сервисов, в том числе платформенных решений, одной группы компаний или компании и партнеров, позволяющих пользователям получать широкий круг продуктов и услуг в рамках единого бесшовного интегрированного процесса. Экосистема может включать в себя закрытые и открытые платформы. Предлагаемая экосистемой линейка сервисов удовлетворяет большинство ежедневных потребностей клиента или выстроена вокруг одной или нескольких его базовых потребностей (экосистемы на начальном этапе своего формирования или нишевые экосистемы).

**Эффект масштаба** – снижение удельных издержек (финансовых или временных) на единицу товара/услуги с ростом размера бизнеса (количества покупателей/потребителей).

---

<sup>1</sup> Выделяют также односторонние платформы, пользователи которых не разделены на группы с точки зрения цели использования платформы и получаемых от нее сервисов (например, мессенджер без дополнительных сервисов). Кроме транзакционных платформ, типология платформ включает «платформы внимания», предоставляющие потребителям бесплатные информационные услуги, такие как поисковые сервисы и социальные сети, с перекрестным субсидированием за счет других групп пользователей (рекламодателей). См. также [обзор подходов к определению multi-sided markets в OECD \(2018\)](#).

**Доклад к съезду  
Ассоциации российских банков – 2021**

**«Равенство прав – важное условие  
развития банковской системы  
и экономики»**

**Москва  
2021**

УДК [336.7:346.6](470+571)"2020"  
ББК 65.262.10(2Рос)+67.402(2Рос)  
Д63

**Доклад к съезду Ассоциации российских банков – 2021  
«Равенство прав – важное условие развития банковской системы и  
экономики» / Под общей редакцией академика РАН Тосуняна Г.А. –  
М.: ООО «Новые печатные технологии», 2021. – 35 с.**

ISBN 978-5-6045241-9-0

Доклад к съезду Ассоциации российских банков – 2021 «Равенство прав – важное условие развития банковской системы и экономики» подготовлен авторским коллективом под руководством президента АРБ, академика РАН Г.А. Тосуняна.

В докладе в виде тезисов обобщены основные макроэкономические результаты развития экономики и банковской сферы, определены меры по поддержке коммерческих банков в целях обеспечения принципа равенства прав для всех банков.

Охраняется Законом РФ об авторском праве. Воспроизведение всей книги или ее части в любом виде воспрещается без письменного разрешения авторов.

ISBN 978-5-6045241-9-0

© Тосунян Г.А., 2021

## **Руководитель авторского коллектива**

Тосунян Г.А. (президент АРБ, академик РАН)

## **Коллектив авторов**

Неумывакин П.И. (заместитель руководителя авторского коллектива, АРБ)

Бuzин А.Ю. (Морской Банк)

Бурцев С.М (Челябинвестбанк)

Волков М.В. (Прио-Внешторгбанк)

Петров Ю.Г. (НС Банк)

Облогин С.В. (Юг-Инвестбанк)

Скворцов О.В. (АРБ)

Царёв А.С. (АРБ)

*При подготовке доклада использовались статистические данные Банка России, Минэкономразвития РФ и других открытых источников.*

## Содержание

<b>1. Экономика, финансовая и банковская система</b>	
<b>РФ в период пандемии. Итоги 2020 года .....</b>	<b>5</b>
1.1 Макроэкономические результаты 2020 года ...	5
1.2 Банковский сектор в 2020 году .....	9
<b>2. Сдерживающие факторы развития банковского</b>	
<b>бизнеса .....</b>	<b>15</b>
2.1 Конкурентная среда .....	16
2.2 Качество заемщиков .....	23
<b>3. Деятельность Ассоциации российских банков</b>	
<b>по обеспечению стабильности банковской системы РФ..</b>	<b>25</b>
<b>4. Дополнительные меры по поддержке</b>	
<b>коммерческих банков в целях обеспечения</b>	
<b>принципа равенства прав для всех банков .....</b>	<b>27</b>

# **1. Экономика, финансовая и банковская система РФ в период пандемии. Итоги 2020 года**

## **1.1 Макроэкономические результаты 2020 года**

### **Тезис 1**

**Россия продемонстрировала умеренное по среднемировым меркам падение темпов роста экономики даже в условиях резкого падения цен на энергоносители в первой половине 2020 года.**

**Что очень важно, Россия сохранила непрерывность работы государственного сектора и крупного бизнеса и прошла 2020 год лучше, чем большинство других крупных экономик.**

**И это все, несмотря на то, что доля налогово-бюджетных мер поддержки экономики в России составила всего около 4,5% ВВП (с учетом госгарантий и внебюджетных мер).**

**Это существенно ниже среднемировых показателей, которые находятся на уровне не менее 10% ВВП.**

Экономика России по итогам пандемийного года упала на 3,1% по оценке Росстата, что лучше первоначальных прогнозов в диапазоне от 3,5 до 5%.

В то же время, торможение экономики в прошлом году стало максимальным за 11 лет, сильнее ВВП падал по итогам 2009 года – на 7,8%.

**В этом смысле традиционные структурные диспропорции отечественной экономики (доля сферы услуг и сегмента МСП в несколько раз ниже, чем в развитых странах) стали немаловажным фактором её устойчивости в период пандемии.**

Страна	Доля МСП в ВВП, %	Доля сектора услуг в ВВП, %	Прирост ВВП по итогам 2020 г., %
Россия	20,6	54,0	-3,1
США	51,1	76,9	-3,5
Китай	62,7	53,9	+2,3
ЕС	56,8	65,5	-6,4
Индия	33,5	49,4	-9,6
Япония	54,5	69,3	-4,8
Ю.Корея	48,2	57,1	-1,9
Турция	62,4	56,5	-5,0

Источники: Всемирный банк, ОЭСР, материалы СМИ.

## Тезис 2

**Негативные тренды по итогам 2020 года – это, прежде всего, падение реальных доходов населения, рост оттока капитала, снижение инвестиционной активности.**

На динамику ВВП в 2020 году повлияли **снижение внутреннего конечного спроса (на 5% в годовом выражении)** и рост чистого экспорта товаров и услуг за счет опережающего сокращения импорта (на 13,7%) по сравнению с экспортом (снизился на 5,1%).

Сокращение промышленного производства составило 2,9%.

В отраслевом разрезе больше всего пострадали сфера услуг, снижение в которой составило 17,3%, и предприятия транспорта.

Оборот розничной торговли сократился на 4,1%.

**Уровень безработицы вырос за год с 4,6 до 5,8% на фоне падения реальных располагаемых доходов населения на 3,5%.**

Инфляция на конец года заметно превысила таргетируемое значение, составив 4,91% (по данным Счетной палаты РФ).

**В 2020 году вдвое увеличился объём оттока капитала из РФ по сравнению с прошлым годом (с 26,7 до 53 млрд долл. США).**

## Тезис 3

**Стагнация остается неизменной чертой российской экономики с 2013 года.**

С 2013 года, по данным Счетной палаты РФ, среднегодовой темп прироста составил 0,9% (до 2020 года).

Независимые эксперты, в частности Oxford Economics, дают консервативную оценку прироста ВВП в 2021 году – 1,9% (консервативный прогноз Минэкономразвития по темпам роста ВВП в текущем году составляет 2,7%).

По прогнозу Минэкономразвития, ВВП России в следующие 3 года вырастет на 3,3, 3,4 и 3% соответственно.

**По прогнозу МВФ, среднесрочный потенциальный рост ВВП России составляет 1,6%, что является, безусловно, низким показателем для экономики.**



## Тезис 4

**В 2020 году большинство регионов столкнулось с резкими негативными изменениями в экономике.**

**Ситуация в большинстве регионов страны хуже, чем в среднем по РФ, что говорит о сильном расслоении по регионам.**

По данным обзора социально-экономического положения регионов РФ в 2020 году<sup>1</sup>, подготовленного РИА Рейтинг, одновременно с падением промышленного производства в целом по стране существенно сократилось число субъектов РФ с положительной динамикой промышленного производства.

Таких регионов стало 34 против 74 по итогам прошлого года.

В строительной сфере положительная динамика была отмечена в 36 регионах, что на 12 меньше, чем по итогам 2019 года.

В 74 субъектах РФ сократился оборот розничной торговли.

**Ни в одном субъекте РФ не произошло одновременного роста по всем основным показателям** (к ним отнесены индекс промышленного производства, динамика объема строительных работ, динамика оборота розничной торговли, динамика реальных денежных доходов населения).

**При этом падение по всем ключевым показателям отмечено в 20 регионах.**

**Количество регионов с профицитным бюджетом сократилось с 50 до 28.**

**Объем госдолга вырос в 48 регионах.**

---

<sup>1</sup> <https://riarating.ru/regions/20210217/630194787.html>.

## 1.2 Банковский сектор в 2020 году

### Тезис 5

**Как и экономика в целом, банковская система РФ пережила коронавирусный год лучше прогнозов и пессимистических ожиданий в начале пандемии.**

- Активы банков за год выросли на 12,5% и составили 103,8 трлн руб.
- Корпоративный кредитный портфель увеличился на 9,9% (в 2019 – на 5,8%), составив 44,8 трлн руб.
- Ипотечные кредиты выросли на 25%.
- Потребительские кредиты – на 9,2% (в 2019 – на 20,9%).
- Общий объём кредитов физлицам вырос на 13,5%, составив на конец года 20 трлн руб.
- Доля проблемных ссуд (4 и 5 категории качества) в корпоративном кредитном портфеле – 10,1%.
- Объём реструктурированных кредитов с марта 2020 года – 6,8 трлн руб. (или 10% совокупного кредитного портфеля).

**Но при этом, по предварительной оценке, потребуется досоздание резервов по 20-30% реструктурированных ссуд или 2-3% совокупного кредитного портфеля, что в свою очередь приведет к значительному снижению прибыли банковского сектора в 2021 году.**

- В пассивах средства юрлиц за год выросли на 15,9%, до 32,6 трлн руб.
- Средства физлиц выросли на 7,5%, составив 32,8 трлн руб. без учета счетов эскроу (в 2019 г. – прирост 9,7%).
- Валютные вклады населения при этом сократились на 7%, до 21,2 трлн руб.
- Прибыль за год составила 1,6 трлн руб. (в 2019 г. – 1,7 трлн руб.).

- Доля активов прибыльных банков – 98%.
- Убыток по итогам года показали 75 банков (их доля в активах составляет всего 2%).
- На 1.01.2021 – 406 кредитных организаций, в том числе 366 банков (на 1.01.2020 – 442 КО, в том числе 402 банка).

С точки зрения ЦБ РФ, у нас сейчас три кластера банков:

- Системно значимые кредитные организации – 12 банков. На них приходится около 75% активов банковского сектора.
  - Банки с базовой лицензией – 118 кредитных организаций (0,3% активов банковского сектора).
  - Оставшаяся часть рынка (24-25%) приходится на «обычные» банки с универсальной лицензией.
- За год сокращение составило 38 (в том числе 17 – отозвана лицензия, 8 – добровольная ликвидация, 13 – присоединение).  
**Впервые за всю историю банковской системы РФ больше половины лицензий не были отозваны Банком России, их действие было прекращено в результате ликвидации или присоединения к другой кредитной организации.**
  - Прибыль 20 крупнейших банков – 1,38 трлн руб. (85,7% прибыли всей банковской системы).

## Тезис 6

**Банковская система обладает довольно серьезным запасом капитала – 5,7 трлн руб. или 10% совокупного кредитного портфеля (по данным Банка России).**

**Неплохие результаты работы банковского сектора в целом нивелируются усилением «расслоения» по группам банков.**

**Капитал распределен по группам банков крайне неравномерно.**

На первые топ-5 банков приходится 77% капитала всей банковской системы.

По оценке рейтингового агентства Эксперт РА, 51,6% участников рынка находятся в нижней части рейтинга банков (рейтинг В и ССС).

На 01.01.2021 33 кредитные организации находятся в зоне повышенного риска.

**Основные негативные явления по итогам года:**

- У 51,7% КО – чистый отток средств физлиц.
- У 37% КО – чистый отток средств юрлиц.
- Только у 65,4% банков положительная динамика чистых активов.

**Снижение рентабельности банковского бизнеса:**

- рентабельность капитала всех КО за год упала с 7 до 5%.
- рентабельность активов – с 1,4 до 0,9% (основные факторы – потери по кредитам и снижение маржинальности операций).
- Сокращение поддержки КО со стороны акционеров (рост количества самоликвидаций и т.п.).

## **Тезис 7**

**2020 год стал самым успешным за всю историю ипотечного кредитования в России.**

**Государственная поддержка ипотеки в 2020 году обеспечила неплохие результаты работы строительного сектора и значительное количество рабочих мест в**

**сложный для всей экономики период, пусть и всего в нескольких регионах (Москва и Московская область, Санкт-Петербург).**

**Вместе с тем господдержка ипотеки не смогла обеспечить развитие отрасли в остальных регионах и привела к росту цен, что в какой-то степени нивелировало плюсы льготной ипотеки для заемщиков.**

По данным Банка России, объем выданных кредитов на 51% превысил показатель прошлого года.

Одним из драйверов этого стал запуск льготной программы ипотеки в апреле прошлого года и снижение процентных ставок по рыночным программам банками до рекордно низкого уровня.

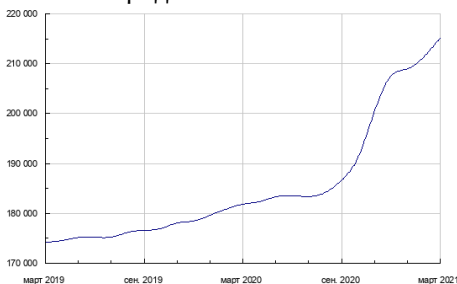
**Но с августа пошел значительный рост цен на недвижимость в результате подогретого ипотечными сделками спроса.**

Так, например, в Москве цены с августа 2020 г. по февраль 2021 г. выросли более чем на 15%, что во многом нивелировало для потребителей преимущества сниженных ставок по ипотеке.

**При этом программа льготной ипотеки была реализована, по сути, в трех регионах: Москве, Московской области и Санкт-Петербурге.**

**А ситуация со строительным сектором в регионах продолжает стагнировать.**

В последнее время Банк России говорит о переносе фокуса льготных программ на регионы и АРБ в целом поддерживает это предложение.



Средний уровень цен на жилье в Москве, руб./кв.м.

## Тезис 8

**Средневзвешенные процентные ставки по кредитам за год сократились по некоторым видам кредитования на 1-2 процентных пункта (по данным ЦБ РФ, без учета Сбербанка России), что, безусловно, повысило привлекательность и доступность кредитов для заемщиков.**

Так, средневзвешенная процентная ставка:

- по кредитам нефинансовым организациям сроком до 1 года снизилась за год с 7,42 до 6,02% годовых,
- по кредитам субъектам МСП – с 9,63 до 7,65% годовых.

По кредитам физлицам:

- сроком до 1 года – с 14,59 до 12,56 % годовых,
- свыше 1 года – с 11,96 до 10,14% годовых.

## Тезис 9

**Снижение ключевой ставки Банка России<sup>1</sup> однозначно оказало положительное влияние на динамику ставок кредитования предприятий и частных клиентов.**

**Одновременно с этим прошедший год ознаменовался оттоком депозитов частных лиц на фондовый рынок в силу ряда причин:**

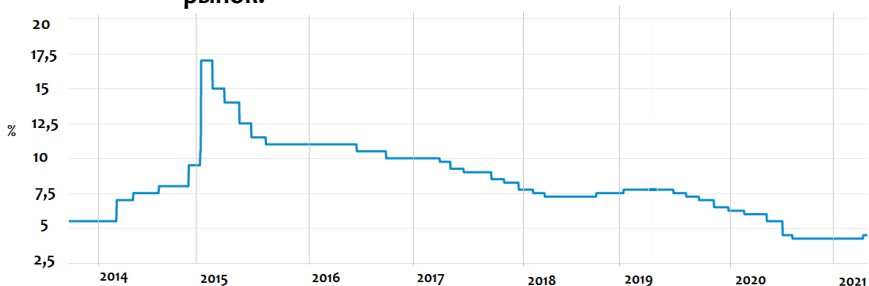
- снижения ставок по банковским вкладам;
- введения налогообложения по вкладам с текущего года;
- падения курса рубля.

---

<sup>1</sup> 19 марта 2021 года Банк России принял решение повысить ключевую ставку на 25 б.п., до 4,50% годовых, что нарушило сложившийся тренд в сторону ее понижения и стабилизации.

**Это несет в себе риски снижения ресурсной базы банков для развития кредитования и потери части своих накоплений частными инвесторами на фондовом рынке.**

Ситуация на рынке ставок по депозитам, налогообложение вкладов с текущего года и снижение курса рубля **привели к значительному перетоку частных инвесторов с рынка банковских депозитов на фондовый рынок.**



Ключевая ставка, данные Банка России  
[https://www.cbr.ru/hd\\_base/KeyRate/](https://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate/)

По итогам февраля текущего года количество физических лиц, имеющих брокерские счета на Московской бирже, достигло 10,3 млн.

Доля частных инвесторов в объеме торгов акциями составила 41,3% (данные тоех.com).

При этом надо учитывать, что финансовая грамотность частных инвесторов оставляет желать лучшего, что несет в себе значительные риски потери частными инвесторами части своих сбережений, а также снижение ресурсной базы банков для кредитования реального сектора экономики.

**В прошлом году Ассоциация российских банков запустила новый проект «Национальная школа инвестора».**

Ассоциация поддерживает позицию Банка России по недопущению случаев мисселинга, использованию классификации частных инвесторов, запуску проекта «Маркетплейс» как открытой экосистемы и провела ряд вебинаров и круглых столов по этим темам.

## 2. Сдерживающие факторы развития банковского бизнеса

### Тезис 10

Принятые в 2020 году Банком России регуляторные послабления для банков в целях поддержки экономики:

- регуляторные послабления по резервам по кредитам, реструктурированным до конца года;
- отмена штрафов и пени за просрочку по реструктурированным кредитам;
- снижение надбавок к коэффициентам риска по необеспеченным потребкредитам, выданным с 1.09.2020

оказали, бесспорно, положительное влияние на неплохие, в целом, результаты работы банковского сектора по итогам года.

В ЦБ РФ на постоянной основе создана рабочая группа по оптимизации регуляторной нагрузки под общим руководством Первого заместителя Председателя Банка России Швецова С.А., работающая в тесном контакте с участниками финансового рынка, включая Ассоциацию российских банков.

**За 2020 год было одобрено 102 инициативы** рабочей группы по внесению изменений в нормативные документы ЦБ РФ в целях:

- исключения дублирования отчетности,
- уменьшения запрашиваемого объема информации у банков,
- изменения периодичности предоставления отчетности в более комфортную сторону (с 3 месяцев до полугода, с 6 месяцев до 1 раза в год и т.п.) со сроками исполнения преимущественно до конца 2021 года.



## 2.1 Конкурентная среда

### Тезис 11

**В 2020 году продолжился процесс дальнейшей монополизации банковского сектора РФ.**

**По официальным данным ЦБ РФ, на пять крупнейших банков РФ приходилось:**

- в 2013 году 52,7% всех активов системы,
- по итогам 2020 года – уже 63,6%.

На 20 крупнейших банков:

- в 2013 году – 71,7%,
- в 2021 – 85,7% активов соответственно.

По капиталу картина еще нагляднее.

На ТОП-20 кредитных организаций приходится 93,6% всего капитала банковского сектора (на начало 2019 года было всего 79,8%).

**Остальные участники постепенно сдают свои позиции.**

На долю кредитных организаций, занимающих место с 21 по 50-е, приходится всего 7,5%.

**В 2013 году было 11,1%.**

**На всех остальных сейчас приходится всего 6,8% активов против 17,2% по итогам 2013 года.**

**Аналогичная картина наблюдается и по прибыли.**

В 2020 году первые пять крупнейших банков заработали около 1,1 трлн руб. (66,8%), топ-50 – 1,51 трлн руб. (93,8%).

На всех остальных приходится всего порядка 100 млрд руб. чистой прибыли (в среднем на каждого – менее 300 млн руб.).

## **Особенно остро процесс монополизации ощущается в регионах.**

За 7 лет кардинально изменилась территориальная структура банковского сектора РФ. В 2013 году только в 16 регионах не было собственных КО, либо была всего одна.

В настоящий момент 22 субъекта РФ не имеют местных банков, еще в 21 банк всего один.

Такой дисбаланс в значительной степени ограничивает возможности развития и банковского сектора (вне конкуренции оказываются несколько крупнейших кредитных организаций, преимущественно банков с государственным участием (далее – «госбанки»), и отечественной экономики в целом.

## **Тезис 12**

**На конец 2020 года более 12% из 366 российских банков контролировались государством, доля таких банков в активах сектора за 8 лет выросла с 58% до 74%.**

**Половина из 12 системно значимых кредитных организаций и 7 из 10 крупнейших банков – это банки с госучастием.**

- За 8 лет активы «госбанков» выросли в 2,68 раза, – капитал – в 2,42 раза.
- В 3,8 раза увеличился розничный кредитный портфель, – в 2,8 раза корпоративный.
- Средства физлиц выросли в 3 раза. – средства юрлиц – в 2,8 раза.
- Из 5 банков – лидеров по розничному кредитованию – 4 являются банками с госучастием.

На них приходится совокупно 60,52% портфеля розничных кредитов на конец 2020 года.

- Аналогичная картина и по корпоративным кредитам.

Из 5 банков-лидеров – 4 банка с госучастием. На них приходится 64% от общего объёма кредитов юрлицам.

Банковская система в целом показала гораздо более скромный результат, а динамика по частным банкам выглядит еще скромнее.

## Тезис 13

**86,9% прироста капитала банковской системы за последние 5 лет было обеспечено путем прямой поддержки государством двух десятков банков преимущественно с госучастием.**

За последние 5 лет, по расчетам агентства ООО «НКР», капитал «госбанков» и банковских дочек госкорпораций и институтов развития вырос примерно на 426 млрд руб. (в том числе, в 2020 году – на 92 млрд руб.).

При этом речь идет об увеличении уставного капитала путем прямых вливаний со стороны акционера, реже – об отражении банками эмиссионного дохода или безвозмездного финансирования.

Помимо этого, объём докапитализации «квазигосударственных» банков (Почта Банк, Росгосстрахбанк, банки, принадлежащие госкомпаниям) за 5 лет составил 111 млрд руб.

Плюс ЦБ РФ за пятилетку направил через Фонд консолидации банковского сектора для оздоровления банка Открытия, Промсвязьбанка и ряда других банков 941 млрд руб. в капитал кредитных организаций (не считая 1,0 трлн руб. для поддержания ликвидности).

Таким образом, **общая сумма господдержки в виде докапитализации банкам, находящимся в той или иной степени под контролем государства, составила за 5 лет 1,478 трлн руб.**

Если к этой сумме прибавить расходы на докапитализацию ВЭБ РФ за 5 лет в сумме 866 млрд руб., **общий итог составит 2,344 трлн руб.**

Основной целью такой масштабной поддержки «госбанков», безусловно, является создание устойчивого потенциала роста в приоритетных сегментах.

Однако реально она негативно влияет на конкуренцию, создавая заведомо неравные условия в банковском секторе.

## **Тезис 14**

**В последние годы практически весь прирост российской банковской системы обеспечивался «госбанками», а на частные банки приходилось порядка 5-10% общего объёма прироста.**

За 8 лет (динамика с 1.01.2013 по 1.01.2021):

- активы банковского сектора выросли в 2,1 раза,
- капитал – в 1,75 раза,
- кредиты физлицам – в 2,64 раза,
- кредиты юрлицам – в 2,24 раза,
- средства физлиц – в 2,4 раза,
- средства юрлиц – в 2,1 раза.

По частным банкам:

- рост активов в 1,3 раза,
- капитал – вырос всего на 8% (т.е. практически капитал частных банков не изменился, а с учетом инфляции реально сократился),
- корпоративные кредиты – в 1,27 раза,
- розничные кредиты – в 1,37 раза,
- средств физлиц – в 1,43 раза,
- средств юрлиц – в 1,3 раза.

<i>трлн руб.</i>	<b>1.01.2013</b>	<b>1.01.2021</b>
<b>Активы</b>	49,5	103,8
в т.ч. «госбанки»	28,7	76,9
частные банки	20,8	27,0
<b>Капитал</b>	6,1	10,7
в т.ч. «госбанки»	3,0	7,4
частные банки	3,0	3,3
<b>Розничные кредиты</b>	7,7	20,4
в т.ч. «госбанки»	4,0	15,3
частные банки	3,7	5,1
<b>Кредиты юрлицам</b>	20,07	44,8
в т.ч. «госбанки»	12,6	35,4
частные банки	7,4	9,4
<b>Средства физлиц</b>	14,3	34,0
в т.ч. «госбанки»	8,6	25,9
частные банки	5,7	8,2
<b>Средства юрлиц</b>	15,7	32,6
в т.ч. «госбанки»	8,1	22,9
частные банки	7,5	9,8

Фиксируется также рост числа крупных банков, находящихся под контролем государства, – с 12 до 28 в ТОП-100 по активам за последние 10 лет.

**По рентабельности показатели частных банков (без иностранных «дочек») выглядят стабильно лучше, чем у «госбанков»:**

- **рентабельность активов 2,4% против 1,9%,**
- **рентабельность капитала 21,1% против 17,3% (на 01.01.2020).**

Таким образом, с учетом реалий отечественной экономики логично выделять 2 группы банков: банки с госучастием и частные банки, и в дальнейшем анализировать эти две группы по отдельности.

Очевидно, что весь позитив сосредоточен преимущественно в первой группе банков, а вторая группа, наиболее многочисленная, в силу объективных причин находится в гораздо более уязвимом положении.

## Тезис 15

**Негативным фактором, ограничивающим конкуренцию, продолжает оставаться непропорциональная регуляторная нагрузка, прежде всего в отношении дифференцированной оценки кредитных рисков в зависимости от размера банка.**

Важный индикатор этого – уровень резервирования кредитных портфелей в зависимости от размера активов банков.

Уровень фактически созданных резервов в банках второй и третьей сотни составляет около 30% их кредитного портфеля, в то время как у банков первой десятки этот показатель едва превышает 6%.

Разница более чем существенная. Причина в возможности крупных банков применять механизм ПОС при резервировании.

## Тезис 16

**Доминирование банков с госучастием на банковском рынке сопровождается фактами демпинга по кредитным ставкам.**

**Особенно ярко этот факт проявился в деятельности ряда saniруемых банков посредством ФКБС.**

**Такая форма санации создала риск демпинга, который в значительной мере был реализован.**

Задача замены проблемных активов saniруемых крупных банков ликвидными активами требовала решения проблемы доходности размещения средств в относительно сжатые сроки.

Задача быстрой выдачи кредитов на сотни миллиардов рублей решалась наиболее простым путем – с помощью демпинга по ставкам на кредитном рынке.

В частности, в одном из крупнейших saniруемых банков ставки по рублевым кредитам на протяжении последних четырех лет стабильно оставались даже ниже ставок двух крупнейших «госбанков».

**Все это не способствовало быстрому восстановлению маржинальности бизнеса saniруемых банков, но нанесло реальный ущерб бизнесу прочих банков, особенно частных.**

## **Тезис 17**

**За прошедший год состояние конкурентной среды в банковском секторе не изменилось в лучшую сторону.**

**По-прежнему закрыт доступ большинства частных банков к следующим направлениям деятельности:**

- Работа с предприятиями гособоронзаказа и их подрядчиками.
- Финансирование по льготным программам АПК.
- Работа с эскроу-счетами в строительстве жилья и в перспективе строительными организациями-подрядчиками.
- Работа со счетами бюджетных организаций и их сотрудниками.
- Ограниченные возможности по работе с гарантиями в пользу бюджетов разных уровней.

## 2.2 Качество заемщиков

### Тезис 18

**На примере сегмента МСБ и в целом по рынку, по официальным данным, в 2020 году не произошло (как ни странно) ухудшения качества заемщиков.**

Задолженность по данному сегменту выросла за год почти на 23% и составила на 1.01.2021 5,8 трлн руб. прежде всего за счет масштабной программы льготного кредитования МСБ (выдано порядка 1,4 трлн руб., без учета данных кредитов сегмент кредитования МСБ показал существенный спад).

Следует отметить, что общая численность субъектов МСП за 2020 год по данным ФНС сократилась за год на 3,9%, составив на начало года 5,68 млн.

По расчетам экспертов ООО «НРА», общая выручка предприятий МСП за прошлый год упала на 2,8 трлн руб.

Основное падение пришлось на оптовую торговлю: оборот сократился с 6,7 до 5 трлн руб., а выручка предприятий туриндустрии сократилась на 70%.

Характерной чертой прошлого года была реструктуризация кредитов в рамках мер антикризисной поддержки бизнеса на сумму не менее 854 млрд руб.

Как результат – сдерживание роста проблемной задолженности по итогам года, несмотря на рост в абсолютном выражении на 12% за год (достигла 640,7 млрд руб.). Доля просрочки в портфеле кредитов МСБ на 01.01.2021 сократилась за год с 11,9 до 11%.

Аналогичная картина и по рынку в целом. Доля проблемных и безнадежных ссуд в корпоративном кредитном портфеле снизилась с 11 до 10,1% на конец года, в ипотечном портфеле осталась на уровне 1,4%, в сегменте потребительских кредитов немного выросла с 7,5 до 9%.



## Тезис 19

**Есть серьезные основания полагать, что в среднесрочной перспективе качество потребительских кредитов ухудшится.**

**Более половины россиян (52%) за последние пять лет имели долги или кредиты, при этом на сегодняшний день непогашенные задолженности имеются почти у трети (27%) россиян.**

**Примерно для 20% заемщиков выплата кредитов может стать серьезной проблемой в ближайшем будущем.**

По данным Исследования социально-психологических характеристик россиян в условиях кризиса, проведенного Институтом психологии РАН, Институтом философии РАН, исследовательской группой ЦИРКОН совместно с АРБ и НБКИ, ситуация на среднесрочную перспективу выглядит не такой уж радужной.

По оценке Банка России, на основе опроса 75 КО за период с марта 2020 по февраль 2021 года реструктуризировано кредитов физическим лицам на сумму более 895 млрд руб.

18% из тех, кто ежемесячно платит по кредитам, отдают на выплаты более половины своих ежемесячных доходов, параллельно отмечая, что в последние полгода трудности с выплатами возникали три раза и чаще.

Поэтому неудивительно, что целесообразным и выгодным инструментом кредит считает лишь 3% населения страны.

### **3. Деятельность Ассоциации российских банков по обеспечению стабильности банковской системы РФ**

#### **Тезис 20**

**В 2020 году АРБ существенно усилила активность по защите интересов коммерческих банков, несмотря на перевод большинства мероприятий в режим онлайн.**

В 2020 году Ассоциация провела порядка 30 мероприятий с участием представителей ЦБ РФ.

Более 70 писем с предложениями и рекомендациями от лица банковского сообщества было направлено в Банк России, Госдуму, Администрацию Президента РФ, Правительство РФ, другие органы исполнительной власти.

В частности, в ЦБ РФ были направлены:

- предложения о дополнительных мерах поддержки банковского сектора в условиях пандемии,
- предложения о применении моратория на возбуждение дел о банкротстве в условиях распространения COVID-19,
- замечания по докладу «Подходы Банка России к развитию конкуренции на финансовом рынке»,
- предложения об изменении порядка определения налогооблагаемой базы по НДС при реализации банками залогового имущества,
- предложения о Системе быстрых платежей и ряд других не менее актуальных инициатив.

В адрес Правительства РФ были направлены предложения:

- об изменении сроков и порядка уплаты налога на прибыль кредитными организациями в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением

- коронавирусной инфекции (аналогичное письмо было направлено в Минфин РФ),
- об изменении порядка определения налогооблагаемой базы по НДС при реализации банками залогового имущества,
  - об исключении требований рейтинга для банков, участвующих в программах льготного кредитования, в целях снижения влияния пандемии на бизнес и деловую активность,
  - о применении п.12 ст.76 НК РФ при открытии физическим лицам счетов и вкладов, не связанных с предпринимательской деятельностью.

**За последние 9 месяцев прошлого года в условиях ограничений в ZOOM было проведено 84 мероприятия, на которых присутствовало более 7 тысяч участников.**

Увеличив число мероприятий, АРБ также не нарушила традиции и провела в онлайн-формате ежегодные конференции – две встречи с Центральным банком:

- «Регуляторные требования Банка России к кредитным организациям в период ограничительных мер: эффективность смягчения и перспективы»,
- конференцию «Актуальные вопросы исполнения кредитными организациями требований российского законодательства по ПОД/ФТ»,
- а также ежегодный российско-хорватский форум «Банки в современных условиях: уроки и возможности».

Проведено 57 вебинаров и семинаров с участием сотрудников Банка России, ФАС, Роспотребнадзора, ТПП, Московской биржи, Минцифры, представителей крупнейших компаний, активно работающих на банковском рынке.

Участниками проекта «Открытая дискуссия», реализуемого АРБ с 2013 года совместно с вузами-партнерами, в 2020 году стало свыше 50 учебных заведений, расположенных во всех федеральных округах РФ. За год было проведено 5 дискуссий, в каждой из которых приняло участие в среднем 1,5-2 тыс. человек.

**АРБ считает неизбежным движение в сторону использования новых технологий в банковской отрасли и поддерживает предусмотренную в докладе ЦБ РФ «Цифровой рубль» модель D, при которой Центральный банк открывает и ведет кошельки банкам / финансовым посредникам в цифровых рублях, а банки / финансовые посредники затем открывают и ведут кошельки клиентов на платформе цифрового рубля Центрального банка и осуществляют по ним расчеты.**

АРБ по результатам обсуждений Доклада с привлечением экспертов разного профиля подготовила и направила в Банк России заключение по докладу.

Считаем, что идея о выпуске цифровой валюты национального банка является актуальной.

Однако необходимо четко установить национальные целевые ориентиры, обосновывающие место и роль цифрового рубля в системе уже разработанных механизмов наличных и безналичных расчетов, и четко обозначить возможные конкурентные преимущества новой формы расчетов.

#### **4. Дополнительные меры по поддержке коммерческих банков в целях обеспечения принципа равенства прав для всех банков**

**Предлагается:**

**1. Банку России совместно с антимонопольным органом разработать программу изменения сложившейся монополии на банковском рынке «системно значимых» кредитных институтов и отказа от практики оказания им ресурсной поддержки в приоритетном порядке.**

## **2. В качестве мер для решения задачи равенства возможностей разработать программу докапитализации небольших, в том числе региональных, банков.**

За основу можно взять программу докапитализации крупнейших банков в 2015 году (с капиталом более 25 млрд руб.). Тогда в программе приняли участие 28 крупнейших банков, получивших ОФЗ на сумму 838 млрд руб.

«Госбанки» получили деньги в капитал первого уровня, выпустив оплаченные ОФЗ «префы».

Остальные кредитные организации получили средства в капитал второго уровня в виде субордов.

По мнению Счетной палаты РФ, докапитализация банков через ОФЗ оказалась успешной, она помогла банкам пройти самые сложные кризисные годы и увеличить кредитование реального сектора экономики в опережающем режиме (это было одним из ключевых условий программы).

Сейчас, наоборот, логично распространить возможность участия в программе на банки с капиталом менее 25 млрд руб. (без участия в программе банков с размером собственного капитала от 25 млрд руб., банков с госучастием и иностранных «дочек»).

Как базовый вариант мы предлагаем участие в программе порядка 150 банков с капиталом не менее 1,0 млрд руб. (с учетом отсека по вышеприведенным критериям).

В качестве другого, консервативного варианта, можно рассмотреть участие в программе банков с капиталом не менее 5 млрд руб. (т.е. порядка 50 банков).

Основными критериями для участия в программе являются: кредитование реального сектора экономики, субъектов малого предпринимательства по программам господдержки, отсутствие претензии к текущей деятельности со стороны ЦБ РФ.

Бюджет предлагаемой программы при сохранении критерия докапитализации 2015 года (25% размера собственного капитала банка) составит по базовому

варианту порядка 170 млрд руб., по консервативному варианту – порядка 110 млрд руб.

**3. Рассмотреть возможность в качестве инструмента докапитализации банков использовать освобождение от уплаты налога на прибыль части прибыли банков, направляемой на увеличение собственного капитала банка.**

**4. Продлить регуляторные послабления по досозданию резервов по реструктурированным в 2020 году ссудам до конца 2021 года в увязке с планами докапитализации в разрезе каждого банка.**

**5. Расширить действующий механизм поддержки малого и среднего бизнеса на все отрасли народного хозяйства, сохранив существующую программу субсидирования процентных ставок по кредитам, предоставляемым субъектам МСБ.**

Объём кредитов, выданных по программе льготного кредитования, составил в 2020 году порядка 420 млрд руб. или примерно 1% совокупного корпоративного кредитного портфеля.

Логично довести долю льготных кредитов по данной программе хотя бы до 5%.

**Участие банков в реализации проектов с господдержкой.**

Предлагается сохранить действующую программу субсидирования процентных ставок по кредитам субъектам МСБ.

В настоящее время наблюдается прямо противоположная тенденция.

В соответствии с уведомлением Минэкономразвития банки проинформированы о значительном сокращении плановых объемов выдач в текущем году кредитов в рамках субсидирования, а также о значительном сокращении лимита субсидии на выдачу кредита.

**6. Банку России и Министерству финансов РФ пересмотреть методику и практику допуска коммерческих банков к различным программам субсидированного кредитования субъектов экономики ряда приоритетных отраслей экономики, ориентируясь не на размеры кредитных институтов и их близость к государству, а на их реальную встроенность в региональную экономику и эффективность их деятельности.**

**7. Установить единые требования к банкам-гарантам в рамках Федерального закона 44-ФЗ и Федерального закона 223-ФЗ на основе критериев Постановления Правительства РФ 440 от 12.04.2018 г.**

Требованию этого постановления удовлетворяют почти 200 банков, в то время как сейчас круг потенциальных банков-гарантов сужен до 40-50 участников.

Подобная мера, на наш взгляд, приведет не только к улучшению состояния конкуренции в банковском секторе, но, в первую очередь, существенно увеличит общий объем закупок у отечественных производителей, а также долю предприятий МСБ, вовлеченных в процесс подъема экономики РФ.

**8. В целях развития финансовой инфраструктуры внедрить практику размещения на аукционной основе временно свободных ресурсов государственных бюджетных и внебюджетных средств всех уровней посредством обеспеченных сделок РЕПО по аналогии с действующим механизмом размещения временно свободных средств Федерального казначейства с параллельным увеличением максимальных сроков размещения ресурсов как на банковских счетах и депозитах, так и по операциям РЕПО с 6 до 12 месяцев.**

В настоящее время актуальным для банковского сектора России является вопрос доступности источников финансовых ресурсов и, в частности, доступности временно свободных ресурсов госбюджетов разных уровней и государственных внебюджетных фондов.

В настоящее время только 33 банка (при размещении средств ПФ РФ – 22 банка) соответствуют всем необходимым критериям участия в данных программах.

Вместе с тем, на рынке есть работающий инструмент, к которому имеют доступ большинство банков с минимальными требованиями по рейтингу – размещение по сделкам РЕПО (обеспеченные ОФЗ), но размещение с помощью этого инструмента проводится только Федеральным казначейством РФ.

Принятие вышеуказанных изменений должно привести к росту эффективности использования бюджетных средств (в том числе за счет роста ставок размещения), снижению издержек и расширению источников фондирования участников финансового рынка, снижению стоимости кредитных ресурсов для предприятий.



## **9. Регламентировать работу банковских и финансовых экосистем.**

Для экосистем закрытого типа рассмотреть вопросы обеспечения конкуренции и прав потребителей.

## **10. Расширить круг аккредитованных рейтинговых агентств.**

В настоящее время в Реестр кредитных рейтинговых агентств Банком России включены 4 агентства: АКРА (АО), АО «Эксперт РА», ООО «НРА» и ООО «НКР», однако, фактически в регуляторных целях используются рейтинги лишь двух из них: АКРА (АО) и АО «Эксперт РА».

Учитывая масштабы использования кредитных рейтингов в России (применяются более чем в 50 нормативно-правовых актах, учитываются частными компаниями при проведении тендеров и конкурсов), представляется целесообразным упразднить существующие фактические ограничения использования кредитных рейтингов ООО «НРА» и ООО «НКР» как сдерживающие развитие конкуренции на рынке рейтинговых услуг, предоставив фактическую возможность применения рейтингов вышеуказанных агентств в регуляторных целях.

В дальнейшем целесообразно в целях развития конкуренции и повышения доступности, качества и снижения стоимости рейтинговых услуг значительно увеличить количество рейтинговых агентств на рынке (не менее 10).

### **11. Внести изменения в методику оценки кредитных рисков в части формирования портфелей однородных ссуд по кредитам заемщиков МСБ.**

Предлагается увеличить максимальный размер ссуды при оценке финансового положения заемщика – субъекта МСП, финансовое положение которого оценивается как среднее, и установить одинаковые требования к максимальному размеру ссуды для включения в ПОС вне зависимости от размера собственных средств (капитала) банка.

### **12. Внести изменения в методику формирования резервов по потребительским кредитам.**

Рекомендуется Банку России внести изменения в части учета доходов поручителей и принимать во внимание историю расходов заемщиков по базе данных НБКИ при отсутствии подтвержденной справки о доходах при оценке финансового состояния заемщиков.

### **13. Внедрить прозрачную систему оценки активов путем создания института аккредитованных Банком России оценщиков.**

Предлагается разработать процедуру аккредитации ЦБ РФ оценщиков, комфортную для создания конкурентной среды многочисленного (не менее 10) пула оценщиков, заключения которых не оспаривались бы регулятором во избежание в дальнейшем неоправданных трат банков на оплату услуг оценщиков, а затем отражения существенных корректировок стоимости активов в балансе после более консервативного заключения Службы анализа рисков Банка России.

**14. В целях повышения прозрачности розничного кредитования и повышения привлекательности его для клиентов – физических лиц в рекламных и информационных материалах коммерческих банков указывать на вероятность одобрения заявки по кредиту в зависимости от значения персонального (индивидуального) кредитного рейтинга (ПКР).**

**15. Коммерческим банкам уделять повышенное внимание развитию финансовой грамотности потребителей и усилить работу, направленную на предупреждение случаев мисселинга при продаже банковских и небанковских продуктов.**



Отпечатано в ООО «НОВЫЕ ПЕЧАТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

117525, г. Москва, ул. Днепропетровская, д. 3, корп. 5, пом. III

Подписано в печать 02.04.2021. Заказ № 41