

преимуществами блокчейна и активно работает над разработкой и применением технологий в различных отраслях.

В 2018 году Бэйчуань-Цянсий провинции Сычуань и BeijingSinfotekGroup совместно создали новую блокчейн-компанию для "экономического развития лесного хозяйства и сокращения бедности в промышленности".

Ожидается, что через несколько лет нетрадиционного развития ICBC займет лидирующую позицию в сфере интернет-финансов, создав новый e-ICBC.

В ходе интеграции этой системы можно столкнуться некоторыми барьерами, а именно:

1. Менталитет клиентов банка
2. Техническое оснащение банков
3. Стоимость внедрения системы
4. Риски

Рассмотрим каждый из пунктов.

1. Менталитет клиентов банка- один из важных постулатов внедрения этой системы. Так как система основана на блокчейне и является интернет-банкингом, это может усложнить пользование банком для пользователей престарелого возраста. Но в целом учитывая средний возраст Китая, это 33 года, наша команда думает, что никаких проблем по пользованию не будет.

2. Банк должен стремиться обладать своими собственными основными технологиями в волне развития финтех, чтобы прорвать технологический барьер. Необходимо использовать большие данные, облако вычисления и точный маркетинг для создания отдельных новых моделей для клиентов. Улучшить возможности интеллектуального анализа данных.

3. Стоимость внедрения этой технологии будет стремиться к минимуму, так как оборудование в банках стоит 2015-2016 годов, следовательно, имеет потенциал. Поэтому не придется покупать что-то новое, можно улучшить старое. Не стоит забывать и о маркетинге и менеджменте. По нашему мнению это и будет являться основной статьей расходов внедрения.

4. В результате внедрения системы блокчейна в интернет-банкинг мы получим незначительный отток клиентов пожилого возраста, но увеличим приток молодого и среднего, более платежеспособного населения, повысим эффективность денежно-кредитной политики банка, в следствии этого увеличится оборот операций в банке, а соответственно увеличится и денежный оборот. Стоит отметить, что потенциально инновационные технологии могут осуществлять надзорные функции в сфере мониторинга деятельности сотрудников. А это значит, что они могут одновременно применяться и в различных неправомерных действиях (например, хищническая алгоритмическая торговля). Не стоит оставлять в стороне кибератаки, DDoS-атаки и кибербуллинг.

Основываясь на статистические данные можем сделать вывод, что цифровизация приведет к потоку новых клиентов и увеличению денежного оборота. Повысит технологичность банка ICBC. Увеличит оборот транзакций и сбаст возможность потребителю пользоваться этим банком постоянно. Мы считаем, что при решении этих вопросов банку будет предоставлена огромная возможность стать лучшим по всем критериям в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

#### Список литературы:

1. <https://www.bib.eu/ru/novosti/08/20/klassicheskie-banki-fintech-konkurentyi-ili-soyuzniki>
2. <https://journal.open-broker.ru/investments/investicii-vit-tehnologii/>

#### Проект создания инновационного банковского финтех продукта

А.Т. Жансейтов<sup>1</sup>, А.А. Кочербаева<sup>2</sup>

<sup>1</sup>преподаватель кафедры «Финансы»

<sup>2</sup>д.э.н., профессор кафедры менеджмента

<sup>1</sup>Карагандинский университет имени академика Е.А. Букетова

<sup>2</sup>Кыргызско-Российский Славянский университет

Аннотация: в данной статье рассмотрены новые тенденции банковского сектора на основе анализа Сингапура. Изучив рынок платежных инструментов Сингапура, сделали вывод, что это нише на рынке имеет большие перспективы для генерирования прибыли в среднесрочной перспективе, поскольку сейчас наблюдается рост заинтересованности потребителей в как можно более комфортных и быстрых способах оплаты.

Ключевые слова: финтех, банковский продукт, платежные инструменты, виртуальная карта.

В настоящее время практически все коммерческие банки мира ощущают усиление конкуренции и вынуждены работать в условиях жесткого конкурентного рынка. Учитывая, тот факт, что, как правило, клиенты обслуживаются не в одном, а в нескольких банках, это создает жесткую борьбу за клиента. В таких условиях, одним из основных факторов успешной банковской деятельности выступает политика постоянных нововведений. Следовательно, технологический прогресс выступает одной из движущих сил для создания новых возможностей развития банковского сектора.

Технологические инновации имеют большое значение для получения конкурентного преимущества и привлечения клиентов. Основная задача в конкурентной борьбе за клиента – быстрый вывод на рынок новых и более удобных продуктов и услуг, отвечающих современным потребностям. Потребителями инновационных технологий выступает современная молодежь, которую привлекают удобство и конфиденциальность применения мобильных приложений, быстрота бесконтактных платежей. Однако, необходимо понимать, что на высоконкурентном рынке банки должны быть заинтересованы не столько в привлечении, а сколько в удержании уже имеющихся клиентов.

#### 1. Анализ рынка платежных инструментов в Сингапуре.

В современном мире Сингапур выступает одним из драйверов финансовых технологий. В этом относительно небольшом государстве, в котором проживает около 5,6 миллиона человек, финансовые технологии в последние годы получили огромное развитие. Опираясь на новые технологии, такие как искусственный интеллект, блокчейн и машинное обучение, финтех-компании внедряют новые продуктовые предложения, расширяют доступ к рынку и повышают качество обслуживания клиентов в различных секторах финансовых услуг. Так например, в Сингапуре помимо активного развития рынка альтернативных форм финансирования и кредитования развивается рынок электронной коммерции и платежей. Рынок электронных продаж данной страны оценивается в 4,9 миллиарда долларов США и, согласно прогнозам, будет расти с совокупным годовым темпом роста 8,35 % к 2021 году [1]. Если рассмотреть подробнее, то средняя сумма онлайн-трат в год составляет 1 456 18 долларов, причем покупатели готовы совершать крупные покупки в интернете, так затраты на электронику составляют 17,9 %, на долю путешествий в электронных покупках жителей Сингапура приходится порядка 31% [2].

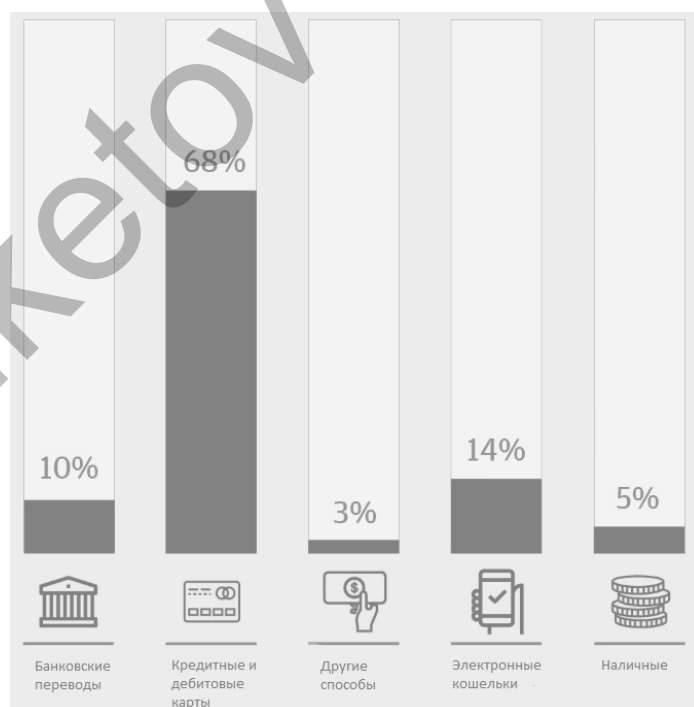


Рисунок 1 Доля методов оплаты электронных платежей от совокупных сделок, в %

Источник: J.P. Morgan 2019 Payments Trends.

Банковские карты, безусловно, являются наиболее часто используемым методом платежей в электронной торговле в этой технологически развитой стране, на их долю приходится 68 % всех

транзакций и 3,3 миллиарда долларов продаж. При наличии 1,95 дебетовых карт и 1,62 кредитных карт на душу населения, граждане хорошо разбираются в этом способе оплаты. Однако, ожидается, что доля рынка карточек немного сократится к 2021 году, по прогнозам, карточки займут 60,8% рынка [2]. По прогнозам экспертов в ближайшие годы в Сингапуре ожидается расширение использования цифровых кошельков. Они уже являются вторым по популярности методом оплаты, на них приходится 14 процентов всех транзакций электронной торговли, что отражено на рисунке 1, объем продаж составляет 680 млн долларов [3]. По прогнозам, в ближайшие два года число пользователей цифровых кошельков возрастет и к 2021 году они составят 22,5% всех продаж [2]. Крупные международные бренды, такие как PayPal® и ApplePay, хорошо известны и используются сингапурскими онлайн-покупателями, наряду с местными провайдером eNETS, интернет-метод оплаты, позволяющий покупателям совершать платежи в реальном времени через свой банковский счет.

Рост рынка финансовых технологий в Сингапуре в основном подпитывается за счет молодого, технически подкованным населением - 80 процентов сингапурцев в возрасте до 54 лет - и растущим средним классом.

## 2. Разработка виртуальной студенческой банковской карты.

Студенты по всему миру – это один из самых прогрессивных слоёв общества. Многие из них не только учатся и получают стипендию, но и стараются подработать в свободное время. Работа со студенческими картами – актуальная ниша для всех банковских организаций по всему миру. Причин для этого несколько:

1. молодежь активно пользуется виртуальными сервисами и современными программными и техническими разработками, помогая диагностировать и тестировать их;
2. студент – потенциальный дальнейший клиент банка, который может принести компании хорошую прибыль;
3. льготные предложения помогут не только привлечь большой поток пользователей молодого возраста, но и предложить им разнообразные упрощенные услуги, в том числе и кредитование.

Ежегодно в университеты по всему Сингапуру поступает порядка 100 тысяч новых студентов. Однако, предложение банковских карта, ориентированных непосредственно на данную категорию населения весьма ограничена, что отражено в таблице 1.

Таблица 1. Предложения по «студенческим» картам в Сингапуре

	Условия	Привилегии
Дебетовая карта DBS Visa	Возраст с 16 лет Необходимо наличие одной из следующих учетных записей: Сберегательный счет POSB; Сберегательный счет DBS Plus; Учетная запись автосохранения DBS; или текущий счет DBS	5% cashback (с ограничением в \$ 50) Снятие наличных до трех раз в месяц Вывод от 400 \$ наличными в месяц
OCBC FRANK Card	Возраст с 16 лет Ведение учетной записи OCBC FRANK	1% cashback Минимальная сумма расходов - \$ 400
Дебетовая карта HSBC	Возраст с 16 лет Ведение учетной записи HSBC	Привлекательная условия для розничной торговли, ресторанов, интернет-магазинов и туристические акции при регистрации
Источник: Собственная разработка авторов на основании данных сайтов банков Сингапура [9], [10].		

Из данной таблицы можно сделать вывод, о том, что в Сингапуре предложения специальных карт непосредственно для студентов является недостаточным. Поскольку на наш взгляд банкам стоит относиться к студентам как потенциальным клиентам, в которых можно сформировать лояльное отношение к бренду Банка и в будущем получить постоянного клиента.

На основании этого мы считаем, что целесообразно развивать интеграционные проекты банковской организации и университетов, которые помогут создать гибридный продукт, совмещающий в себе кампусную карту университета и средство платежа. Одной из главных особенностей данной карты является то, что она не будет иметь материального носителя, данную карту планируется создать только в виртуальном виде. Такое решение принято в связи со следующими преимуществами:

1. Виртуальную карту невозможно забыть дома или потерять;
2. Из-за отсутствия материальной формы себестоимость выпуска одной карты значительно ниже обычной банковской карты;
3. Сокращается время на выпуск каждой отдельной карты;
4. В любой момент при необходимости банковскую карту можно заблокировать.

Функционал предлагаемой для введения Единой студенческой карты можно разделить на три категории: Банковский, внутри вузовские опции и прочее, что отражено на схеме 1.

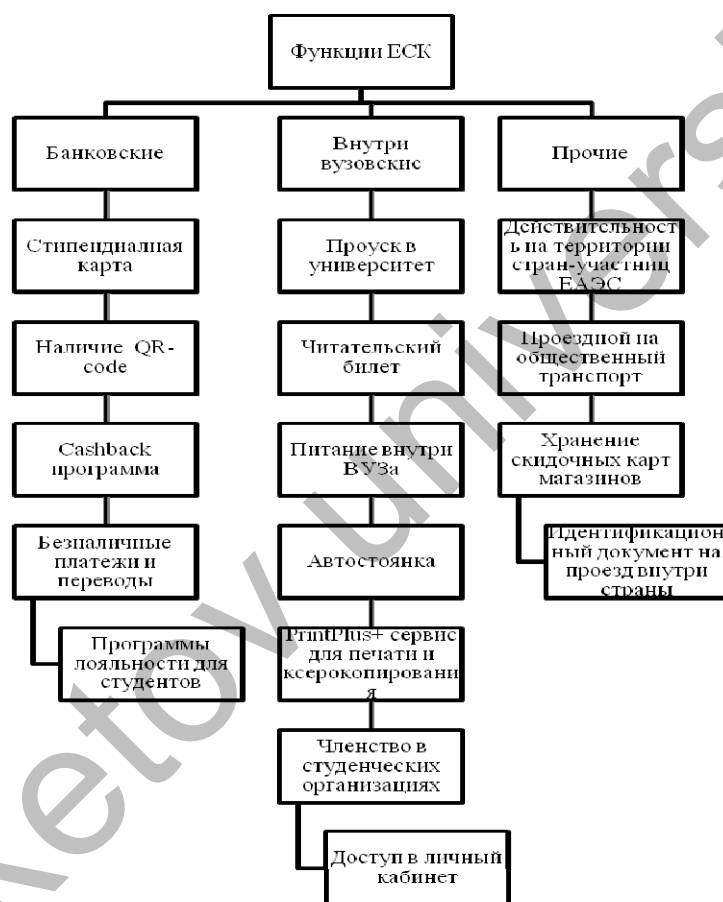


Рисунок 2. Функционал «ЕСК».

Источник: Собственная разработка авторов.

Привлекательность данной идеи для банка заключается не только в том, что студенты ежемесячно будут получать стипендию через данный банк, что увеличивает количество осуществляемых транзакций. Мы хотим предложить банковскую карту, в которой банки получат дополнительные преимущества. Так предполагается, что не все владельцы данных карт будут иметь доступ к приведенным в функционале банковским привилегиям. Данная карта будет иметь определенную программу условий, по мере выполнения, которых студентам будут открываться дополнительные скидки и привилегии. Контроль планируется осуществлять через приложение, в котором будет содержаться данная виртуальная карта. Примером может послужить ситуация, когда студент заранее планируя свое летнее путешествие, задает приложению команду о ежемесячном перечислении некоторой суммы на депозит. В таком случае при выполнении выставленных условий банк может предоставить студенту большой кешбэк с покупки авиабилетов или при наличии договоренностей с авиакомпаниями предложить фиксированную цену, которая не изменится по мере приближения к запланированной дате отлета. Следовательно, в итоге и студент, и банк будут находиться в выигрышном положении. Во-первых, у студентов будет заинтересованность

пользоваться данной картой не только для того, чтобы просто снять стипендию. Во-вторых, банк будет иметь дополнительные средства клиента, которые могут быть использованы для краткосрочного кредитования. Это только один из примеров как банк с помощью иерархии бонусов может заинтересовать клиентов в своем продукте.

Однако, стоит учитывать, что при реализации данного проекта будут присутствовать следующие риски:

1. финансовые затраты (разработка специального приложения, модернизация турникетов);
2. длительность внедрения и адаптация участников (компьютерная грамотность);
3. кибератаки со стороны хакеров и др.

Подводя итог, мы считаем, что несмотря на имеющиеся риски данная идея является очень выгодной для банковской организации. Поскольку, во-первых, она обеспечивает устойчивый ежегодный приток новых клиентов для банков, во-вторых позволяет банкам за время обучения студентов сформировать у них лояльность к бренду, что даст банку определенную долю постоянных клиентов и обеспечит как минимум среднесрочную устойчивость банковской организации.

#### Заключение

Изучив рынок платежных инструментов Сингапура, мы пришли к выводу, что это нише на рынке имеет большие перспективы для генерирования прибыли в среднесрочной перспективе, поскольку сейчас наблюдается рост заинтересованности потребителей в как можно более комфортных и быстрых способах оплаты. Также было выяснено, что на рынке финансовых технологий Сингапура практически отсутствуют технологии направление на студенческую аудиторию, в результате чего мы разработали инновационный банковский финтех продукт, направленный на привлечение молодежи и формирование у нее лояльного отношения к банковскому бренду, что будет способствовать расширению клиентской базы банка и укреплению его финансовой устойчивости.

#### Список источников:

1. «Singapore FinTech Festival 2018. Innovation, Inclusion, and Inspiration» / Deloitte Southeast Asia Ltd/ 2018;
2. «GLOBAL PAYMENT TRENDS. Report – Singapur Singapore Country Insights»/ J.P. MORGAN /2019;
3. Banking in Asia-Pacific: Time to reinvent the digital landscape/ EYGM Limited/ 2019;
4. Singapore's Path to Digital Economy Still Facing Some Roadblocks, J.D. Power Finds, <https://www.jdpower.com/business/press-releases/2018-singapore-retail-banking-satisfaction-study>;
5. «Singapore in Figures» / Singapore Department of Statistics/ 2019;
6. <https://www.statista.com/statistics/624429/enrollment-in-universities-in-singapore/>;
7. CHOW-TAN, Hwee Kwan and PEI, Sai Fan. Financial sector in Singapore/ Routledge Handbook on Banking and Finance in Asia. Research Collection School Of Economics/ 2019;
8. [https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user\\_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-3rd-asia-pacific-alternative-finance-industry-report.pdf](https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-3rd-asia-pacific-alternative-finance-industry-report.pdf).
9. <https://www.ocbc.com/personal-banking/cards/>
10. <https://www.dbs.com.sg/personal/cards/debit-cards/dbs-visa-debit>

#### Анализ FinTech банковского сектора Азия-Тихоокеанского региона и идеи развития банка в Казахстане

С. Калдыбекова<sup>1</sup>, Е. Даржанов<sup>2</sup>, Қ. Серікбек<sup>3</sup>, К. Тоимбекова<sup>4</sup>, Н. Хамитхан<sup>5</sup>  
<sup>1,2,3,4</sup>студенты 3 курса

<sup>5</sup>м.э.н.,старший преподаватель кафедры «Финансы»  
<sup>1,2,3,4,5</sup>ЕНУ им. Л.Н. Гумилева

Аннотация: в данной статье рассмотрены новые тенденции банковского сектора на основе анализа Азия-Тихоокеанского региона. Также, на базе нашей работы можно с точностью сказать, что в дальнейшем банки будут продолжать тенденцию внедрения финансовых технологий в сектор.

Ключевые слова: финтех, банковский сектор, платежные инструменты, Азия-Тихоокеанский регион, развитие банка.