ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ
Национального Банка Республики Казахстан

№3, 2020

Нур-Султан, 2020 год

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ
Национального Банка Республики Казахстан

Издатель: Национальный Банк Республики Казахстан

Редакционная коллегия издания

Председатель Редакционной коллегии

Заместитель Председателя Национального Банка Баймагамбетов А.М.

Члены Редколлегии:

Руководитель подразделения денежно-кредитной политики

Руководитель подразделения финансовой стабильности и исследований

Руководитель подразделения платежного баланса

Руководитель подразделения монетарных операций

Руководитель подразделения развития финансовых организаций

Ответственный за выпуск издания – работник Центр исследований и аналитики

Точка зрения и мнения авторов статей не являются официальной позицией Национального Банка Республики Казахстан и могут не совпадать с ней.

ISSN 2709-2496

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ
Национального Банка Республики Казахстан

№3, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Взаимосвязь экономического роста и платёжного баланса
Құратова А.А. 4

Аспекты центрального банка к управлению операционными рисками: эволюция и перспективы
Ахматолла А.М., Избасаров А.О. 14

BigTech: возможности и риски
Игенбекова С.Ш. 20

Проблемные вопросы в мировой практике системы гарантирования депозитов
Мамбетова А.Т., Хасанов Т.З. 27

Modeling the real effective exchange rate of UK on the basis of theory of BEER (behavioral Equilibrium Exchange Rate) using VECM
Жантлеуова А.К. 37

Роль Центрального Банка в наличном денежном обращении: сокращать нельзя усиливать
Бектасова Ж. Ж. 48

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Құратова А.А. – главный специалист управления анализа внешнего сектора Департамента платежного баланса Национального Банка Республики Казахстан

Статья посвящена эмпирическому анализу взаимосвязи между экономическим ростом и торговым балансом Казахстана на основе модели роста, ограниченного платёжным балансом (Закон Тирлволла, 1979). Одной из основных целей исследования является оценка равновесных долгосрочных темпов роста ВВП, как это определено законом Тирлволла, и сравнение расчётных темпов роста с фактическими данными за 2001-2019 годы. В рамках данной работы используются векторные модели коррекции ошибок (VECM) для оценки эластичностей экспорта по внешнему спросу и импорта по доходам страны.

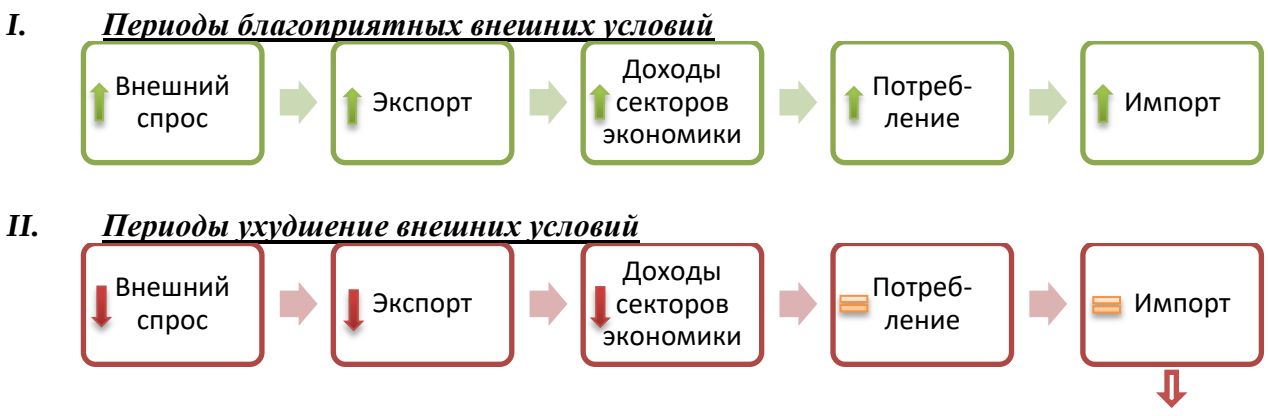
Ключевые слова: платежный баланс, экспорт, импорт, экономический рост, закон Тирлволла, VECM

JEL-классификация: E20, E27, E61

Введение

Основная цель данного исследования состоит в определении пределов долгосрочного экономического роста Казахстана в соответствии с законом Тирлволла (1979) или теорией, известной как ограничение экономического роста платежным балансом. Основанный на подходе со стороны спроса, закон Тирлволла утверждает, что в долгосрочной перспективе экономический рост сдерживается платежным балансом, в особенности в развивающихся странах. Эластичность спроса на экспорт по доходу остального мира должна быть выше эластичности спроса на импорт по доходу[1], чтобы расти быстрее предела, установленного спросом на экспорт. Например, поскольку импорт является положительной функцией от дохода, увеличение импорта при росте дохода приведет к ухудшению текущего счета при прочих равных условиях. Если дефицит счета текущих операций будет постоянным, внешний долг увеличится, что приведет к снижению возможности экономического роста. Таким образом, темпы роста экспорта, а также реакция импорта на изменение доходов являются ключевыми переменными, определяющими долгосрочные темпы роста экономики.

Закон Тирлволла схематично можно выразить следующим образом:



[1] В качестве прокси показателя дохода в рамках данного исследования будет использоваться валовой внутренний продукт (ВВП).

Вывод: снижение темпов роста ВВП вследствие падения внешнего спроса на экспорт товаров отечественного производства, указывает на ограниченность возможностей стимулирования экономического роста за счет расширения внутреннего спроса в развивающихся экономиках.

Следствие: страны с достаточно большим внутренним рынком могут переориентироваться на внутренний спрос для того, чтобы за счет увеличения расходов домашних хозяйств компенсировать сокращение экспортного спроса, что ведёт к импортозамещению.

Модель экономического роста, ограниченного платежным балансом

В основополагающей статье Тирлволл разработал модель (1979), в которой долгосрочный рост ВВП ограничивается платежным балансом. С тех пор во многих работах было проверено простое правило, выведенное из кейнсианской модели роста. В рамках данного правила условие равновесного платежного баланса определяется следующим выражением:

$$P_d X = P_f M \quad (1)$$

где P_d и P_{df} – экспортные и импортные цены, выраженные в национальной валюте, а M и X – объемы импорта и экспорта соответственно. Тирлволл использует две стандартные функции импорта и экспорта:

$$M = \left(P_f / P_d\right)^g Y^h \quad (2)$$

$$X = \left(P_d / P_f\right)^v Y^{*w} \quad (3)$$

где Yи Y^* – внутренний и внешний доход, g и v – ценовые эластичности для импорта и экспорта, а h и w – эластичности спроса на импорт и экспорт по доходу соответственно. При логарифмировании уравнений (2) и (3), темпы роста импорта и экспорта могут быть выражены как:

$$m = g(p_f - p_d) + hy \quad (4)$$

$$x = v(p_d - p_f) + wy* \quad (5)$$

Из уравнения (1) выводится:

$$p_d + x = p_f + m \quad (6)$$

Подстановка уравнений (4) и (5) в уравнение (6) дает равновесный темп роста платежного баланса (y_b) как:

$$y_b = \left[(1 + v + g)(p_d - p_f) + wy*\right] \quad (7)$$

Тирлволл (1979) и McCombie и Тирлволл (1994) утверждают, что есть существенные доказательства того, что скорость изменения относительных цен мало влияет на рост импорта и экспорта. Это может происходить из-за низкой эластичности спроса по цене, вследствие чего условие Маршалла-Лернера[2] практически не выполняется. В этом случае справедливо следующее условие: $(1 + v + g)(p_d - p_f) = 0$.

[2] В соответствии с условием Маршалла–Лернера снижение стоимости национальной валюты приводит к улучшению торгового баланса, если сумма абсолютных эластичностей отечественного спроса на импорт и иностранного спроса на национальный экспорт больше единицы.

Таким образом,

$$y_{bp} = {}^{wy^*}/_{h} \quad (8)$$

Уравнение (8) известно как модель роста, ограниченного платежным баланса или закон Тирволла. Согласно данному закону, экономический рост страны в долгосрочной перспективе определяется темпами роста ее экспорта.

Обзор литературы

Применению закона Тирлволла в разных странах посвящено большое количество работ зарубежных экономистов, которые условно можно поделить на две группы: анализ временных рядов по отдельной стране и анализ панельных данных, позволяющий проводить сравнения между странами.

Ateşoğlu (1993) применил закон Тирлволла на показателях США за 1955-1990 годы. Согласно результатам работы, закон Тирлволла действителен, и этот результат поддерживает кейнсианскую теорию роста, ориентированную на спрос, и не поддерживает теорию неоклассического роста, ориентированного на предложение. В последующей работе (1994) автор утверждает, что существует высокая корреляция между ограниченными темпами роста платежного баланса и реальными темпами роста, согласно закона Тирлволла на примере Германии в 1960-1990 годов.

В работе M. Holland, F.Vieira, O.Canuto (2004) тестируется закон Тирволла для ряда стран Латинской Америки в период с 1950 по 2000 год. Основной целью работы была оценка равновесных долгосрочных темпов роста платежного баланса и сравнение расчетных темпов роста с фактическими данными. Авторы утверждают, что для экономического роста в условиях равновесия платежного баланса государственная политика должна быть направлена на преодоление ограничений со стороны внешнего сектора, в основном за счет увеличения темпов роста экспорта и снижения эластичности импорта по доходу.

Elitok и Campbel (2008) пришли к выводу, что Закон Тирлволла действовал для турецкой экономики в период 1960-2004 годов, согласно результатам, полученным с помощью метода OLS. В то время как Kula (2008) утверждал, что Закон Тирлволла недействителен для турецкой экономики в период 1980–2006 годов, потому что между расчетными темпами экономического роста и реальными темпами роста наблюдались значительные различия.

В 2019 году E.Tovar-García1, C.Carrasco оценили функции экспорта и импорта с использованием данных о взаимной торговле между Россией и её основными торговыми партнерами (53 стран). В работе эмпирически проверялась справедливость закона Тирлволла за период 1996–2016 годов. Результаты исследования, полученные с использованием моделей динамических панельных данных, показали, что в среднем российская экономика растет быстрее, чем предсказывает закон Тирлволла. Это объясняется тем, что отраслевая структура российского внешнего сектора ослабила внешние сдерживающие факторы роста. Российский экспорт по-прежнему в значительной степени состоит из нефти и газа – товаров с неэластичными ценами, что положительно сказывалось на торговом балансе в рассматриваемый период.

Экономика Казахстана

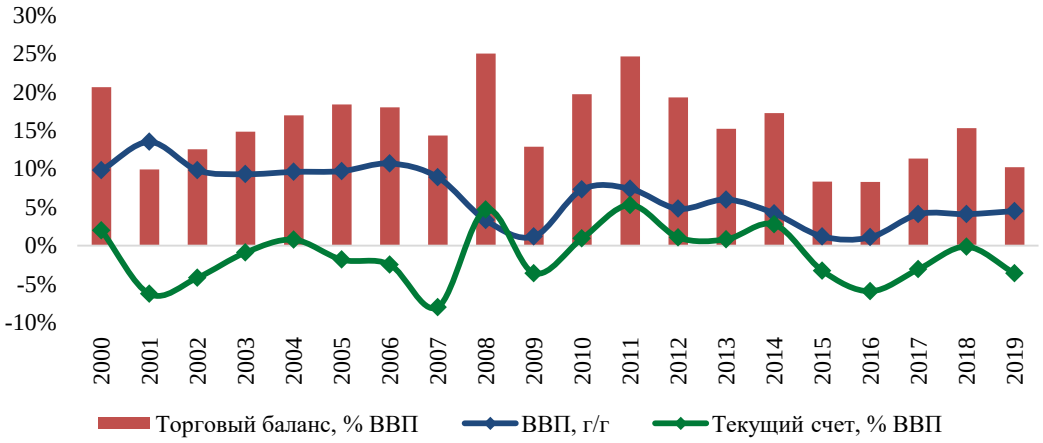
Экономика Казахстана демонстрировала относительно высокие темпы роста в размере 6,5% в среднем за 2000-2019 годы. До 2008 года экономика страны характеризовалась ускоренным ростом на фоне дешевого внешнего фондирования и росте цены на нефть. После мирового финансового кризиса наблюдалось постепенное восстановление темпа роста ВВП, связанного с ростом цены на нефть свыше 100 долл./барр. в среднем за 2011-2014 годы. После начала добычи с месторождения Кашаган, сопровождаемого увеличением внутреннего спроса, рост ВВП стабилизировался на

уровне выше 4%. Средние темпы роста ВВП, исключая кризисные периоды 2008-2009 и 2015-2016 годов, были на уровне 7,7%.

Что касается внешнеэкономической деятельности, то при положительном сальдо торгового баланса текущий счет, в основном, оставался в дефиците (рисунок 1), что является следствием большого объема выплат доходов иностранным инвесторам в сырьевом секторе. Профицит текущего счета наблюдался в периоды высоких цен на нефть (в среднем 100 долл./барр.) за счет опережающего роста экспорта товаров в сравнении с импортом товаров.

Рисунок 1

Динамика ВВП, торгового баланса и текущего счета

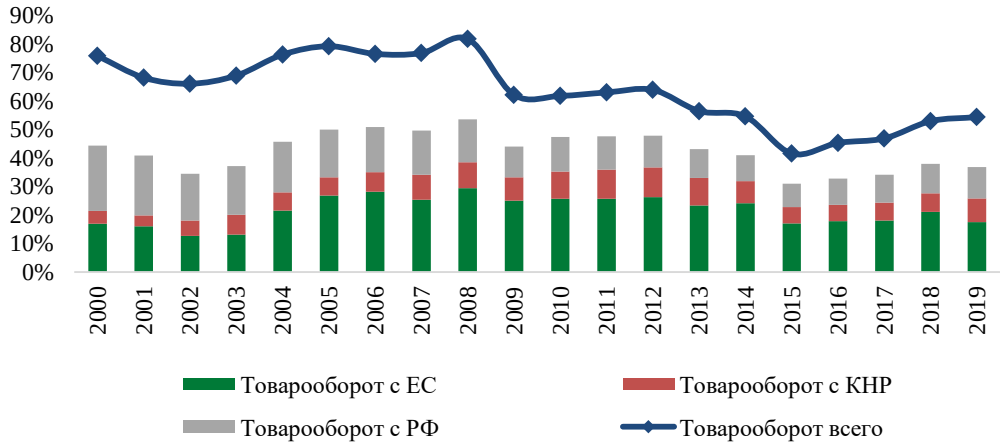


Источник: КС МНЭ, Национальный Банк РК

Доля товарооборота в ВВП за последние 20 лет составила 63,5%, однако начала снижаться после мирового финансового кризиса в 2009 году (рисунок 2). При этом основными торговыми партнерами Казахстана является РФ, КНР и ЕС, доля которых за рассматриваемой период составила 67,5% от общего товарооборота.

Рисунок 2

Динамика товарооборота Казахстана с основными торговыми-партнерами, % ВВП



Источник: КС МНЭ, КГД МФ РК

Как известно, в структуре экспорта товаров преобладает доля горнодобывающей отрасли, в частности нефти и газового конденсата (59% в среднем за 2000-2019 годы), цветных (9,5%) и черных металлов (7,8%). В импорте товаров наибольшая доля

приходится на промежуточные товары (38,4%), доля инвестиционных товаров составляет 36,9%, потребительских товаров – 23,2%.

Эмпирический анализ

Данные и методология. Большая часть «классической» экономической теории основана на предположении, что наблюдаемые данные получены из стационарного процесса, подразумевая процесс с постоянным средним значением и дисперсией во времени (Clements and Henry, 1998). Однако уже на этапе визуализации данных выясняется, что большинство временных рядов показывает несостоятельность такого предположения: экономики развиваются, растут и изменяются с течением времени как в реальном, так и в номинальном выражении. Учитывая наличие тренда во временных рядах исследуемых переменных, для анализа долгосрочной взаимосвязи между показателями была предпринята попытка проведения теста на коинтеграцию[3] и последующего построения VECM-модели. Использование метода коинтеграции объясняется неспособностью, к примеру метода наименьших квадратов, выявить долгосрочную взаимосвязь между анализируемыми переменными.

VECM представляет собой ограниченную модель векторной авторегрессии (VAR) в разностях. Спецификация VECM, учитывая краткосрочную динамику эндогенных переменных, ограничивает их поведение таким образом, чтобы они сходились к своему долгосрочному равновесию. Данный процесс осуществляется путем включения в модель механизма коррекции ошибок (ECM).

В данной работе были построены 2 модели с оценкой эластичностей импорта по доходам страны и экспорта по доходам остального мира. В качестве объясняющих показателей импорта были отобраны ВВП в постоянных ценах, реальный эффективный обменный курс тенге (РЭОК). Объясняющими переменными для экспорта, в рамках данной статьи, являлись агрегированный внешний спрос и индекс цен на сырьевые товары (таблица 1).

Таблица 1

Список переменных, используемых в расчетах

Модель	Переменные	Источник
EXPORT (VECM)	Экспорт товаров и услуг Казахстана в постоянных ценах	КС МНЭ РК
	Агрегированный внешний спрос: взвешенный по доле в экспорте ВВП РФ, КНР и Еврозоны в постоянных ценах	Thomson Reuters КС МНЭ РК КГД МФ РК
	Индекс цен на сырьевые (All Commodity Price Index)	IMF
IMPORT (VECM)	Импорт товаров и услуг Казахстана в постоянных ценах	КС МНЭ РК
	ВВП Казахстана в постоянных ценах	КС МНЭ РК
	Реальный эффективный обменный курс тенге	НБ РК

Источник: расчеты автора

Исходные данные, используемые для расчета эластичностей экспорта и импорта по доходам, представлены в таблице 1. Длина выборки: с 1 квартала 2000 года по 4 квартал

[3] Стационарный характер линейной комбинации двух и более нестационарных переменных предполагает наличии коинтеграции, которую в свою очередь можно интерпретировать как наличие долгосрочной динамической взаимосвязи между исследуемыми показателями.

2019 года. Переменные были преобразованы путем логарифмирования с умножением на 100 и приведены к базе 1 квартала 2000 года. Сезонность временных рядов устранена с помощью процедуры Census X-12-ARIMA. Гипотеза о наличии тренда в рассматриваемых переменных была проверена и подтверждена с помощью расширенного теста Дики-Фуллера (таблица 2).

Таблица 2

Результаты ADF тестов на наличие единичного корня с включением константы в регрессию при проверке гипотезы

Показатель	P- значение ADF теста	
	Уровень	Первая разность
Логарифм индекса реального ВВП Казахстана	0.1553	0.0000
Логарифм индекса реального экспорта товаров и услуг	0.3182	0.0001
Логарифм индекса реального импорта товаров и услуг	0.6304	0.0001
Логарифм индекса цен на сырьевые товары в реальном выражении	0.2771	0.0000
Логарифм индекса РЭОК	0.3593	0.0000
Логарифм индекса реального агрегированного внешнего спроса	0.9340	0.0000

Источник: расчеты автора

Оценка эластичности импорта по ВВП. Для оценки эластичности импорта по доходам выборка была разделена на два периода:

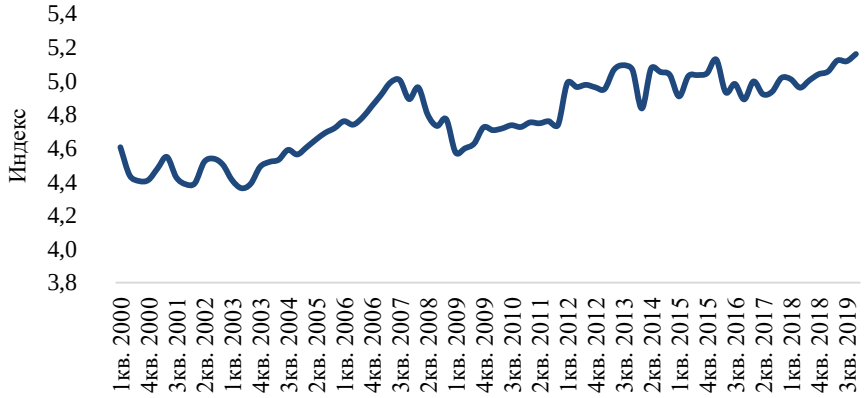
1) с 2000 года по 2008 год;
2) с 2009 года по 2019 год.

Разделение выборки на два периода связано со структурным сдвигом в экономике, наблюдавшимся после мирового финансового кризиса, сопровождаемого более низкими темпами роста ВВП.

Используемый подход на основе VECM удовлетворяет таким требованиям к выполнению условий состоятельности модели как нормальное распределение, гомоскедастичность и отсутствия автокорреляции остатков. Кроме этого, ввиду высокой волатильности в статистических данных импорта товаров и услуг, для модельной оценки его эластичности по доходам были добавлены фиктивные переменные для первого периода (2 квартал 2003 года и 1 квартал 2005 года) и для второго периода (1 квартал 2009 года и 1 квартал 2014 года) (рисунок 3).

Рисунок 3

Динамика импорта товаров и услуг,
1кв. 2000 года = 100



Источник: КС МНЭ РК, Eviews

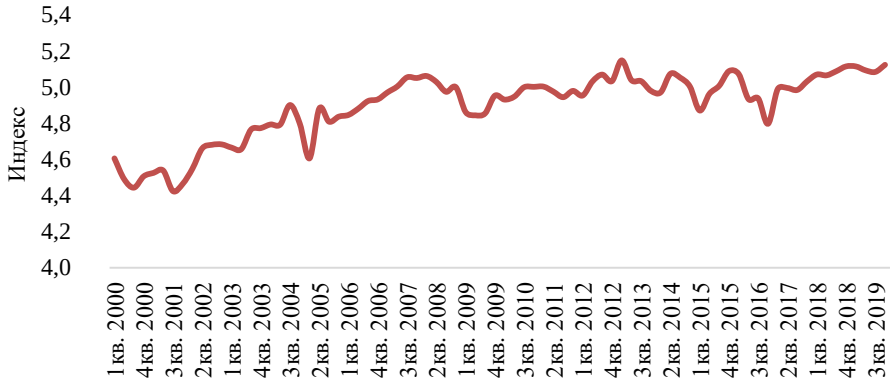
Согласно полученным оценкам для 2000-2008 годов, 1%-й рост ВВП Казахстана приводит к увеличению импорта на 0,69%. Однако эластичность импорта по доходам страны для периода 2009-2019 года несколько выше и составляет 1,28%.

Оценка эластичности экспорта по внешнему спросу. При оценке эластичности экспорта по внешнему спросу, как и в случае с импортом, временной ряд был разделен на два периода, связанного со структурными изменениями отечественной экономики. Для учета периодов значительного падения экспорта были добавлены фиктивные переменные для первого периода (1 квартал 2005 года и 4 квартал 2007 года) и второго периода (1 квартал 2015 года и 4 квартал 2016 года).

Стоит отметить, что включение в рассматриваемую модель РЭОК как показателя относительных цен имело низкую эластичность и неправильный знак. Это косвенно свидетельствует о том, что ослабление обменного курса оказывает ограниченное влияние на увеличение экспорта, что связано с высокой долей сырьевых товаров в экспорте, имеющих низкую эластичность к обменному курсу и инфляции.

Рисунок 4

Динамика экспорта товаров и услуг,
1кв. 2000 года = 100



Источник: КС МНЭ РК, Eviews

По итогам полученных результатов выявлено, что увеличение агрегированного внешнего спроса со стороны трех крупных торговых-партнеров страны на 1% приводит к увеличению реального экспорта на 4,08%, если оценивать эластичность экспорта для 2000-2008 годов. Оценка модели для второго периода показала, что эластичность экспорта по доходам мира для данного периода значительно отличается от первого периода и составляет 0,58%.

Модель экономического роста Казахстана по закону Тирлволла. Для расчета экономического роста Казахстана была использована формула (8). Полученные оценочные значения по результатам расчета, а также ВВП Казахстана на основе закона Тирлволла представлены в таблице 3. Необходимо отметить, что результаты расчетов сопоставляются с фактическими данными ВВП Казахстана, которые были преобразованы путем логарифирования для получения состоятельных оценок эластичности и сглаживания периодов высокой волатильности. В этой связи в представленных значениях фактического ВВП существует некоторое отличие от традиционно используемых значений темпов экономического роста.

Период до начала мирового кризиса характеризовался высокой эластичностью реального экспорта по внешнему спросу, в то время как эластичность импорта по доходам страны была низкой. Следовательно, расчетный ВВП для данного периода оказался выше фактических значений: 3,88% против 1,39%. Такая разность объясняется тем, что торговый баланс Казахстана в течение периода исследования был в высоком профиците и средняя доля от ВВП составляла 16,7%.

Для второго оцениваемого периода расчетные значения значительно отличаются. В данный период экспорт становится неэластичным к мировым доходам, при этом импорт становится более эластичным. Это приводит к тому, что расчетные значения долгосрочного экономического роста, ограниченного платежным балансом, меньше фактических.

Таблица 3

Результаты оценки модели

Периоды	***w***	***h***	***y ****	y_{bp}	***y***
2000-2008	4,08%	0,69%	0,65%	***3,88%***	***1,39%***
2009-2019	0,58%	1,28%	0,55%	***0,25%***	***0,73%***

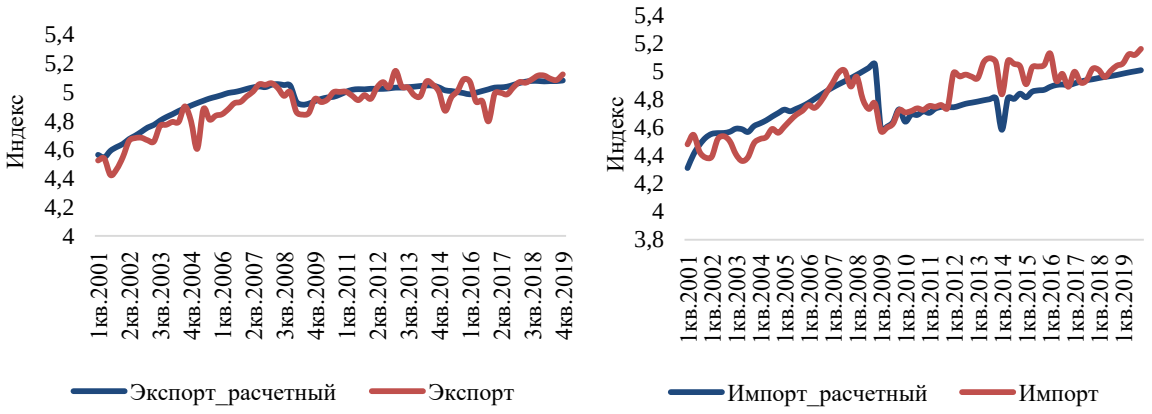
w – эластичность экспорта по доходам мира;
h – эластичность импорта по доходам страны;
$y*$ – средние темпы роста мирового дохода, логарифмированные;
y_{bp} – оценка доходов страны по закону Тирлволла;
y – фактические средние темпы роста доходов страны, логарифмированные.

Схожие результаты были получены при оценки российской экономики, где в структуре экспорта также преобладают сырьевые товары, в период с 1996 по 2016 годы.[4] При фактическом среднем темпе экономического роста в 4,82%, оценка экономического роста по закону Тирлволла сложилась на уровне от 0,52% до 1,86% по четырем разным уравнениям.

Состоятельность оценки эластичностей переменных можно проверить с помощью сравнения фактических значений экспорта и импорта с расчетными значениями (рисунок 5).

Рисунок 5

Динамика расчетных и фактических темпов роста экспорта и импорта,
1кв. 2000 года = 100



Источник: КС МНЭ, расчеты автора

Снижение эластичности экспорта по внешнему спросу, наблюдавшееся после мирового финансового кризиса, объясняется высоким удельным весом сырья в структуре экспорта, мировой спрос на который рос в несколько раз медленнее, чем на другие

[4] E. D.Tovar-García, C.A. Carrasco, «The Balance of Payments and Russian Economic Growth»// HSE Economic Journal No.4, 2019.

товары. Наряду с этим, развивающиеся страны, как правило, характеризуются более высокими значениями эластичности импорта по доходам. Это подтверждается в случае с Казахстаном. Активная реализация государственных инициатив и инфраструктурных программ, наряду с реализацией крупных проектов в нефтегазовой сфере (к примеру, проект будущего расширения ТШО), неизбежно приводит к росту импорта инвестиционных и промежуточных товаров, а также архитектурных и консалтинговых услуг.

Таким образом, в открытой экономике наращивание экспорта может выступать стимулом долгосрочного экономического роста. Но в случае Казахстана расширению реальных объемов экспорта препятствует высокий удельный вес сырьевых товаров, мировой спрос на которые замедляется с развитием возобновляемых источников энергии. Вместе с тем, рост экспорта несырьевых секторов имеет ограничения, связанные с относительно низкой внешней конкурентоспособностью отечественных товаропроизводителей. С другой стороны, эластичность спроса на импорт по доходам в Казахстане весьма высока, а ее понижению мешает низкая внутренняя конкурентоспособность обрабатывающего сектора.

Следовательно, основные ограничения отечественной экономики связаны с низкой диверсификацией экономики, а также со слабой внутренней и внешней конкурентоспособностью.

Выводы

В рамках исследования были рассчитаны эластичности импорта по доходам страны и экспорта по доходам остального мира. Согласно результатам расчетов, после мирового финансового кризиса эластичность экспорта по внешнему спросу снизилась, в то время как эластичность импорта по ВВП увеличилась. Это свидетельствует о том, что долгосрочный экономический рост Казахстана ограничен внешним сектором страны по закону Тирлволла.

Выводы данного эмпирического анализа можно использовать в качестве отправной точки для будущих исследований по политике долгосрочного роста для развивающихся стран, сталкивающихся с внешними ограничениями. Для экономического роста в условиях равновесия платежного баланса государственная политика должна быть направлена на преодоление ограничений внешнего сектора, в основном за счет увеличения эластичности экспорта по внешнему спросу и снижения эластичности импорта по доходу. Увеличение эластичности экспорта возможно через наращивание экспорта товаров более высокого передела, которые будут конкурентоспособны на внешних рынках. Тем не менее, чтобы приблизить эту парадигму к реальности, преобладающей в развивающихся странах, необходимо учитывать новые объясняющие факторы, такие как потоки капитала и изменения в выплатах по обслуживанию долга (Thirlwall and Hussain, 1982; McCombie and Thirlwall, 1997). Потоки капитала очень важны в развивающихся странах, потому что они позволяют иметь временный дефицит текущего счета. Это означает, что экономики стран с торговым дефицитом могут расти при условии, что дефицит текущего счета финансируется притоками иностранных инвестиций. Вместе с тем приток капитала также создает обязательства, которые могут сдерживать рост ВВП. Таким образом, дальнейшим предметом исследования может выступить включение в модель притоков капитала и процентов по выплате внешнего долга.

Список литературы:

1. Быков А. А., Хаустович Н. А., Шаблинская Т. В., «Отраслевой анализ сбалансированности экономического роста»// Серия докладов Тенденции экономического развития XXI века, Секция 2. Аналитическая экономика и прогнозирование, 2019.

2. F. Sönmez, Y. Sağlam, «Examination of Thirlwall's law for BRIC-T Countries» //UİİİD-IJEAS, 2019.

3. M.Holland, F. Vieira, O. Canuto, «Economic Growth and the Balance-of-Payments Constraint in Latin America»// Investigación Económica, Vol. LXIII, 247, 2004, pp. 45-74.

4. E. D.Tovar-García, C.A. Carrasco, «The Balance of Payments and Russian Economic Growth»// HSE Economic Journal No.4, 2019.

5. M.Lelis, E.Silveira, «Economic growth and balance-of-payments constraint in Brazil: An analysis of the 1996-2016 period»//EconomiA 19, 2018, pp. 38-56.

6. E. Aricioglu, O. Ucan, T. Bahadır Sarac. «Thirlwall's Law: The Case of Turkey, 1987–2011»// International Journal of Economics and Finance; Vol. 5, No. 9; 2013.

7. Gustavo Britto, «Thirlwall's Law and the Long-Term Equilibrium Growth Rate: an Application for Brazil (1951-2006)// Cambridge Centre for Economic and Public Policy, CCEPP WP01-08, June, 2008.

АСПЕКТЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА К УПРАВЛЕНИЮ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ: ЭВОЛЮЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ахматолла А.М. – начальник управления анализа и оценки операционных рисков Департамента рисков Национального Банка Республики Казахстан

Избасаров А.О. – директор Департамента рисков Национального Банка Республики Казахстан

Статья описывает эволюцию развития операционных рисков и их управления в мире и в Национальном Банке Республики Казахстан, показывая применимость и эффективность отдельных инструментов управления операционными рисками. Кроме того, в статье определяются факторы, способствующие эффективному и качественному построению подходов в части их управления.

Дополнительно в статье отмечаются кардинальные отличия управления операционными рисками в некоммерческих и коммерческих организациях, а также влияние данных отличий на построение всего процесса управления операционными рисками.

Ключевые слова: операционный риск, риск-аппетит, квантификация операционных рисков; ключевые индикаторы риска, реестр бизнес-процессов, регистр рисков, карта рисков, оценка бизнес-процесса, вторая линия защиты

JEL-классификация: G32, E58, E59, D73

Введение

Как Казахстане, так и на международном уровне, управление операционными рисками зачастую бывает недооценено. Недооценка выражается в отсутствии соответствующих полномочий у подразделения по управлению операционными рисками, отсутствии кадровых и иных ресурсов, а в отдельных случаях отсутствии как нормативной базы по управлению операционными рисками, так и соответствующих кадров. Две грани достаточности управления операционными рисками полностью зависят от руководства организации, и этот элемент является первоочередным, что также отражается во всех стандартах и практиках по внедрению внутреннего контроля и управления рисками.

Начиная с самых ранних лет появления термина «операционные риски» до настоящего времени, управление операционными рисками укореняется во многих организациях, распространяются и разрабатываются новые инструменты минимизации операционных рисков. Отдельно стоит отметить, что если инструменты управления финансовыми рисками имеют отдельные ограничения (исторические значения, ограничения моделей), то при управлении операционными рисками должны идентифицироваться любые события, которые ранее могли бы называться как «невероятные» и «невозможные».

По указанной причине подразделения (или ответственные лица) дополнительно к управлению операционными рисками осуществляют создание системы, обеспечивающей непрерывность деятельности организации. Именно обеспечение непрерывности деятельности приобрело высокую значимость в период пандемии, перевода работников на дистанционные формы работы.

1. Создание и эволюция системы управления операционными рисками

Управление операционными рисками является сравнительно новой дисциплиной в финансовой сфере. Несмотря на то, что зачатки управления операционными рисками присутствовали в жизни с незапамятных времен (охоте, строительстве), однако

системность, подходы, инструментарии наряду с распространённостью были выработаны только в последние 20 лет.

Сам термин «операционный риск» был введен Комитетом организаций-спонсоров Комиссии Тредвея в 1991 году, однако не имел высокой распространённости. Необходимость самостоятельного развития управления операционными рисками наряду с обретением известности данного термина была получена после череды крупных инцидентов, связанных с банкротствами крупных организаций (зачастую финансовых), несущих системный риск (Bankers Trust, Barings, Daiwa, Long-Term Capital Management и других). Данные события стали триггером для обсуждений – к какому риску относятся данные инциденты и как их регулировать.

Так, статьи, выпущенные Базельским комитетом банковского надзора, ввели понятийный аппарат и инструментарий для управления операционным риском, который в дальнейшем нашел отражение в стандарте Базель II.

До момента введения определений каждый понимал операционный риск по-своему, и зачастую он определялся по остаточному принципу – как риск, не относящийся к рыночному риску или кредитному риску.

С момента введения понятийного аппарата дефиниция операционного риска была неизменной – это риск потерь в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий работников и информационных систем или внешних событий.

Вместе с тем за десятилетие с 1990 года по 2000 год произошло значимое развитие в управлении операционными рисками. Крупные зарубежные периодические издания как Risk Water Group стали публиковать заметки об операционных рисках. Появилась профессия «менеджер по операционным рискам», стали проводиться обсуждения, конференции. В коммерческих банках операционные риски стали отдельным направлением деятельности, а управление ими стало усложняться.

Стоит отметить, что, несмотря на стремительное развитие понятия операционных рисков, до сих пор неоднозначной темой обсуждения остается оценка операционных рисков. К примеру, изначально Базельским комитетом предлагались три методики оценки операционных рисков.

1. Подход базового индикатора. Подход базового индикатора считается упрощенным подходом к оценке операционного риска, где базой для расчета является средний валовый доход банка:

$$K_{BIA} = \left[\sum (GI_{1\dots n} \times a)\right] \div n$$

где K_{BIA} – уровень капитала, согласно подходу базового индикатора;

GI – годовой валовый доход (используется только в случае положительного значения);

n – количество лет, принимаемых в расчет для оценки операционного риска (3 года);

a – 15%, уровень, установленный Базельским комитетом.

2. Стандартизированный подход. Согласно стандартизированному подходу, Базельский комитет делит деятельность банка на восемь основных линий, и по ним рассчитывается валовый доход. К каждому доходу по деятельности банка применяется бета-индикатор:

$$K_{TSA} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} \max(0; \sum_{j=1}^{8} \beta_i GI_{ij})$$

где K_{TSA} – уровень капитала, согласно стандартизированному подходу;

n – количество лет, принимаемых в расчет для оценки операционного риска (3 года);

GI_{ij} – величина индикатора риска (валового дохода) по j-ой бизнес-линии (j=1..8) i-м году;

β_j – установленный «бета»-коэффициент операционного риска для i-ой бизнес-линии.

Стоит отметить, что данный подход имел в себе существенный изъян. К примеру, при оценке деятельности каждой линии банка в расчете использовался только положительный валовый доход, а при убытках в какой-либо линии деятельности банка данные значения игнорировались. То есть накопление убытков, напротив, могло быть фактором накопления операционных рисков.

В марте 2016 года Базельским комитетом был пересмотрен данный подход и был внедрен обновленный стандартизированный подход, основой которого является информация по финансовой отчетности, а также информация по инцидентам операционных рисков.

3. Продвинутый подход. Продвинутый подход предполагает использование моделирования методом Монте-Карло с заданным уровнем вероятности на уровне 99%, при этом, как в примененных подходах выше, моделирование используется на каждой линии деятельности банка.

Однако, несмотря на информирование Базельского комитета о том, что продвинутый подход должен быть использован крупными организациями, зачастую транснациональными, в 2016 году использование продвинутого подхода было приостановлено. Продвинутый подход оказался излишне сложным, в нем имелся широкий спектр методов внутреннего моделирования, которые в иных случаях либо были не чувствительны к внешним событиям, либо в них отсутствовала прямая связь с операционными рисками.

2. Управление операционными рисками в Национальном Банке

Эволюция управления операционными рисками в Национальном Банке. Традиционно государственные структуры и в том числе центральные банки более консервативны в своих подходах и во внедрении отдельных новшеств. Однако, несмотря на консерватизм, в Национальном Банке впервые управление рисков было создано в 2003 году на базе подразделения монетарных операций.

В 2004 году для разработки единого подхода к управлению рисками в Национальном Банке, требований к описанию бизнес-процессов, создания и совершенствования методологии оценки рисков было создано отдельное управление рисков, которое в дальнейшем было преобразовано в управление риск-менеджмента на базе подразделения внутреннего аудита в 2007 году. Стоит отметить, что подобная структура в настоящее время функционирует в Банке России, то есть вторая линия защиты (риск-менеджмент) совмещена с третьей линией (аудит).

В 2008 году функция риск-менеджмента была вновь усилена и преобразована в отдельное подразделение риск-менеджмента, которое осуществляло функцию интегрированного риск-менеджмента и дополнительно занималось разработкой методологии по обеспечению непрерывности деятельности. Однако с 2011 года по 2017 года функция риск-менеджмента существовала в качестве суб-функции отдельных подразделений.

Вехой в развитии управления операционных рисков в деятельности Национального Банка можно определить 2017 год, когда управление рисками было выделено в самостоятельное подразделение. С этого времени существенно пересмотрен функционал операционных рисков: были внедрены новые инструменты управления операционными рисками, кардинально пересмотрена роль операционных рисков в деятельности Национального Банка, расширен охват рассматриваемых вопросов и увеличена их глубина.

Итогом внедрения новых подходов было усиление функций, работа по которым ранее не была активна: антикоррупционная деятельность, комплаенс-функция, информационная безопасность, включая защиту персональных данных.

Более того, большинство инициируемых вопросов в рамках деятельности Национального Банка стало проходить обязательную экспертизу подразделения рисков.

Сами подходы управления операционными рисками непрерывно пересматривались и улучшались, в том числе при международном взаимодействии. Так, Национальный Банк Республики Казахстан в 2018 году стал членом международной рабочей группы по управлению операционными рисками (IORWG, http://www.iorwg.org/), членами которой в 2020 году являлись более 100 центральных банков по всему миру. Под руководством Национального Банка было проведено международное исследование в части применения отдельных инструментов управления операционных рисков. Данная рабочая группа была создана в 2005 году по инициативе Банка Испании и поддержана 17 центральными банками. В настоящий момент ею накоплен значительный объем информации в части управления операционными рисками в центральных банках.

Квантификация операционных рисков и создание провизий для операционных рисков. Очевидным отличием коммерческих организаций от некоммерческих является цель деятельности, которая состоит в получении прибыли. Очевидное отличие приводит к неочевидным последствиям, которые усложняют оценку операционных рисков организации.

В некоммерческих организациях, в частности в центральных банках, гипертрофирован репутационный риск, количественная оценка которого не всегда может быть объективна. По этой же причине вышеуказанные подходы к оценке рисков могут быть бесполезными, размывая ответственность за репутационный риск.

Так, если расчет операционных рисков коммерческих банков в дальнейшем приводит к необходимости резервирования определенной доли собственного капитала для защиты потребителей финансовых услуг, то резервирование собственного капитала центрального банка не несет в себе существенного смысла.

Анализ применения квантификации операционных рисков в других центральных банках, а также резервирования капитала для операционных рисков показал, что порядка половины центральных банков осуществляют квантификацию и не более 5% осуществляют резервирование капитала для операционных рисков.

Национальный Банк за последние годы применения инструментов управления операционными рисками существенно продвинулся и в том числе по анализу и оценке операционных рисков, при которых квантификация операционных рисков исходит из базовых действий – процедур и, укрупняясь, даёт общую оценку риску по бизнес-процессу в разрезе четырех категорий риска: персонала, технологий, регламентации и внешнего риска.

Инструменты управления операционными рисками. К базовым инструментам относится документация, которая служит основанием для первичной идентификации и оценки операционных рисков, – реестр бизнес-процессов и регистр рисков (именуемый также самостоятельная оценка рисков – Risk Control Self-Assessment). В случае Национального Банка этот инструмент применим как к первой линии защиты (бизнес-подразделения), так и ко второй линии защиты (риски).

В реестрах бизнес-процессов подразделения детально описывают все шаги своего бизнес-процесса и на базе данного описания осуществляют идентификацию и оценку операционных рисков, которые в дальнейшем отражают в регистре рисков.

Этот инструмент показывает свою эффективность при развитой риск-культуре в организации. Подразделения, детально и качественно анализируя свой бизнес-процесс и идентифицируя риски, сами предпринимают соответствующие контрольные меры.

Наиболее распространенным и показывающим эффективность на всех уровнях риск-культуры организации инструментом является база данных по реализованным операционным рискам. Помимо реализованных рисков, база данных может формироваться из потенциально-опасных инцидентов. Это инциденты, в результате реализации которых не был получен убыток, остановка деятельности или иные виды ущерба, но при других обстоятельствах может быть получен ущерб. Каждая организация может адаптировать собственные стандарты в части отчётности по инцидентам операционных рисков, но при внедрении рекомендуется использовать имеющиеся наработки, к примеру, Ассоциации по обмену данными по операционным рискам (Operational Riskdata eXchange Association, http://orx.org/).

Отдельным инструментом, применяемом в Национальном Банке, является независимая оценка операционных рисков (так называемый Risk Control Self-Assessment со стороны третьего лица). Данная оценка осуществляется риск-менеджерами подразделения рисков и делится на три основных шага: пошаговая детализация бизнес-процесса, идентификация рисков и предоставление рекомендаций. Анализ международного опыта показывает, что, при наличии возможности, многими центральными банками был бы использован данный инструмент. Его критичным недостатком является ресурсоёмкость – как в части трудовых ресурсов, так и времени. Однако его применение показывает фундаментальность подхода и глубокое понимание бизнес-процесса, в том числе на уровне его владельцев и, как следствие, качественную независимую идентификацию рисков.

Помимо вышеуказанного, в Национальном Банке применяются ключевые индикаторы риска. Это инструмент для мониторинга накопления рисков в отдельных бизнес-процессах, которые могут привести к недостижению цели бизнес-процесса. Его использование предполагает разработку ключевых показателей эффективности. Выработка ключевых индикаторов риска при отсутствии чётких и количественных ключевых показателей эффективности может быть существенно усложнена.

Каждый инструмент управления операционными рисками обладает своей функциональностью и обладает как преимуществами, так и недостатками. Любой инструмент предполагает активную работу бизнес-подразделений организации, поэтому важным условием эффективного управления операционными рисками является их содействие процессам. В отдельных организациях имеются кейсы, при которых бизнес-подразделения еженедельно и ежемесячно заполняют большой объем несвязанной информации и заполнение становится формальным.

Основополагающие условия применения инструментов – максимальная отдача при минимальном отвлечении ресурсов и чёткое понимание цели у бизнес-подразделений.

3. Тенденции и инструменты дальнейшего развития управления операционными рисками

В августе 2020 года Базельским комитетом был выпущен консультативный документ по пересмотру принципов для качественного управления операционными рисками, в котором упоминалось, что отдельные принципы были реализованы недостаточно качественно в следующих областях:

— инструменты по выявлению и мониторингу рисков;

— внедрение трех линий защиты, особенно в части разделения ролей и ответственности;

— надзор со стороны высшего руководства;

— формулировка риск-аппетита;

— раскрытие информации по операционным рискам.

Таким образом, тенденции по управлению операционными рисками остаются базовыми, и, улучшая качество управления ими, организация дополнительно расширяет

свой охват рисков (например, в области информационных и коммуникационных технологий).

Реализация непредвиденных рисков, таких как пандемия COVID-19, диктует новые условия функционирования управления операционными рисками, когда (1) необходимо усиливать компетенции в области информационных рисков, учитывая, что часть работников переходит на удаленную форму работы, и (2) анализировать и проводить моделирование критических сценариев, реализация которых может привести к остановке деятельности.

Заключение

Обобщая опыт Национального Банка и сопоставляя его с международным, можно выделить следующие ключевые моменты для эффективной и качественной функции по управлению операционными рисками:

1) вовлеченность и понимание руководством необходимости управления операционными рисками;

2) проактивный подход со стороны подразделения рисков, заключающийся в вовлечении риск-функции во все процессы организации, в особенности в процессы по внедрению новых продуктов/процессов;

3) глубокое понимание целей и задач организации, его бизнес-процессов и рисков;

4) непрерывное совершенствование во всех направлениях, в особенности в информационных технологиях – больше половины реализуемых рисков в большинстве организаций составляют риски в программном и/или аппаратном обеспечении, а риски в информационных технологиях занимают лидирующие позиции согласно рейтингу операционных рисков, формируемому порталом Risk.net.

Список литературы:

1. COSO (2009): «Internal Control — Integrated Framework» (Fundamentals of Effective Monitoring).

2. Basel Committee on Banking Supervision (2004): «International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards».

3. Maike Sundmacher and Guy Ford (2004): «Leading Indicators for Operational Risk: Case Studies in Financial Services».

4. Risk Waters Group (2014): «Advances in Operational Risk: Firm-Wide Issues for Financial Institutions».

5. Basel Committee on Banking Supervision (2016): «Standardised Measurement Approach for operational risk».

6. Jan Lubbe and Flippie Snyman, 2010: «The advanced measurement approach for banks», IFC Bulletin No 33.

7. Basel Committee on Banking Supervision (2020): «Revisions to the principles for the sound management of operational risk».

BIGTECH: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

Игенбекова С.Ш. – главный специалист-аналитик управления стратегии Департамента денежно-кредитной политики Национального Банка Республики Казахстан

В статье описываются возможности и риски выхода крупных технологических компаний (BigTech) в сферу финансовых услуг. BigTech быстро выросли за последнее десятилетие и по некоторым показателям сопоставимы по размеру или превосходят крупнейшие финансовые институты мира. Имея технологические преимущества, BigTech могут использовать эти факторы для быстрого масштабирования различных направлений бизнеса, в том числе в сфере финансовых услуг. Деятельность BigTech в секторе финансовых услуг имеет множество преимуществ. Но также может создавать риски для финансовой стабильности, которые требуют новых подходов со стороны регуляторов.

Ключевые слова: BigTech, финансовая стабильность, финансовая система
JEL-классификация: G20, G21, G28

Введение

Технологические фирмы, такие как Alibaba, Amazon, Facebook, Google и Tencent (BigTech) показали быстрый рост за последние два десятилетия. Бизнес-модель BigTech основывается на обеспечении прямого взаимодействия на большое количество пользователей. Важным побочным продуктом их бизнеса является масштабный массив пользовательских данных, который используются в качестве входных данных для предложения ряда услуг, основанных на эффекте сети, генерируя дальнейшую активность пользователей. Увеличенная активность пользователей приводит к еще большему объему данных, создавая продвинутые клиентские профили.

Опираясь на преимущества такой генерации данных в сети, некоторые крупные технологические компании начали предоставлять финансовые услуги, в том числе платежи, управление деньгами, страхование и кредитование. Пока финансовые услуги являются лишь небольшой частью их глобального бизнеса. Учитывая их размер и охват клиентов, приход BigTech в финансы может вызвать быстрые изменения в отрасли.

BigTech предлагают множество потенциальных преимуществ. Низкозатратный бизнес BigTech легко расширяется для предоставления основных финансовых услуг, особенно там, где большая часть населения не охвачена банковскими услугами.

В то же время появление BigTech в финансовой сфере привносит новые элементы риска. Некоторые из них связаны с имеющимися вопросами финансовой стабильности и защиты потребителей. В таких сферах, как, например, платёжная система, BigTech потенциально могут очень быстро стать системно значимыми финансовыми учреждениями. Учитывая важность финансовой системы в экономике, деятельность BigTech представляет широкий общественный интерес, выходит за рамки непосредственного круга пользователей и заинтересованных сторон.

BigTech в финансовой сфере

Деятельность BigTech в финансовой области – это один из вариантов более широкой модели инноваций в сфере финансовых технологий. Fintech относится к технологическим инновациям в сфере финансовых услуг, включая новые бизнес-модели, приложения, процессы и продукты. Fintech компании созданы для работы в основном в сфере финансовых услуг, BigTech предлагают финансовые услуги как часть гораздо более широкого спектра деятельности.

Основные направления деятельности BigTech – информационные технологии и консалтинг, на которые по итогам 2018 года приходится около 46% их доходов, финансовые услуги составляют около 11% (рисунок 1).

Рисунок 1

Доходы по секторам, %

Рисунок 2

Региональное распределение деятельности, %

Источник: S&P Capital IQ

Хотя BigTech обслуживают пользователей по всему миру, их операции в основном распространены в Азии и Тихоокеанском регионе, Северной Америке (рисунок 2).

В целом BigTech предлагают около 50 финансовых услуг. Большинство фирм BigTech предлагают платёжные услуги, многие предлагают ссуды, а некоторые также предлагают продукты страхования и управления капиталом.

Платежные услуги были первой финансовой услугой, которую предложили BigTech, в основном для осуществления торговых операций между покупателями и продавцами на e-commerce платформах. Платежные сервисы, подобные тем, которые предоставляются Alipay или PayPal, обеспечивают гарантированный расчет при доставке или возврате товаров и полностью интегрированы в платформы электронной коммерции [1].

Некоторые BigTech предлагают кредитование – услугу, которая, как и платежи, частично была разработана для улучшения платформ электронной коммерции. Ряд факторов даёт компаниям BigTech потенциальное преимущество перед банками или, по крайней мере, снижая преимущества, которые обычно имели традиционные финансовые учреждения. Используя свою большую клиентскую базу и технологическую инфраструктуру, BigTechs могут выдавать ссуды без затрат, связанных с эксплуатацией филиальной банковской сети. Доступ BigTechs к большим данным и их использование для кредитного скоринга и мониторинга операций заемщиков позволяет им сократить расходы, повысить эффективность и расширить доступ к финансированию. Расширенная аналитика данных позволяет компаниям BigTech использовать большие объёмы данных из электронной коммерции и социальных сетей для компенсации недостатка кредитной истории, залога и других факторов, которые обычно ограничивают предоставление кредитов. Технологии позволяют им привлекать клиентов, открывать учетные записи пользователей, обеспечивая безопасные транзакции без необходимости личного взаимодействия с клиентами.

Кроме того, большие ресурсы данных открывают BigTech возможность финансирования заёмщиков, для которых формальный рынок банковских кредитов ранее был закрыт в силу того, что зачастую заемщики не отвечают минимальным требованиям для одобрения кредитной заявки. BigTech, используя информацию, полученную от их основного бизнеса (например, данные по транзакциям электронной коммерции), и объединяя данные о транзакциях с алгоритмами машинного обучения, могут расширить предоставление кредитов. Такое расширение клиентской базы содействует финансовой инклюзивности в тех нишах, где возможности финансирования ограничены или где процесс кредитования сложен для заемщика.

Объем кредитов, предоставляемых компаниями BigTech, значительно варьируется в зависимости от региона. Размеры кредитов на душу населения, предоставленных компаниями FinTech (включая BigTech), являются самыми большими в Китае, Корее, Великобритании и США [2].

Но, несмотря на наблюдаемый рост выдаваемых кредитов, общий объем кредитов, предоставленных компаниями BigTech, составляет небольшую долю в общем кредитном портфеле. В Китае, к примеру, новые кредиты, предоставленные компаниями BigTech в 2017 году, составил около 1,5% от общей суммы кредитов [2]. Частично это может быть связано с нормативными требованиями, которые увеличивают расходы, связанные с кредитованием.

В ряде стран BigTech предлагают через свои платформы также страховые продукты. Они варьируются от страхования здоровья до страхования автомобилей и могут обеспечить синергию с другими продуктами и услугами, предлагаемыми платформами BigTech.

Надо отметить, что в модели развития инноваций в BigTech финансовые услуги не являются ключевым элементом, и, скорее, играют роль, схожую с остальными сегментами экосистемы BigTech.

Преимущества выхода компаний BigTech на рынок финансовых услуг

Выход BigTech на рынок финансовых услуг происходит обычно после создания налаженной клиентской базы и узнаваемости бренда и, как правило, обусловлен следующими факторами:

– диверсификация потоков доходов. Предложение доступа к новым финансовым услугам – это способ диверсификации доходов, в частности через электронную коммерцию BigTech;

– доступ к новым источникам данных. Предоставление финансовых услуг позволяет BigTech собирать дополнительные данные о потребительских привычках и финансовом положении своих клиентов. Такая информация, которая традиционно была прерогативой банков, теперь может в сочетании с данными, полученными из других действий клиентов, например, из пользовательских поисков в Интернете, учетных записей в социальных сетях или активности в электронной торговле, стать хорошим источником ценной информации;

– дополнение и усиление своей основной коммерческой деятельности, увеличение клиентской базы и лояльности. BigTech могут предложить более высокий уровень удобства и скорость обслуживания клиентов за счет интеграции финансовых услуг в существующие платформы, тем самым увеличивая доходы от их основного бизнеса. Например, некоторые BigTech интегрировали платёжные системы в свои платформы, другие – набор дополнительных финансовых услуг для продавцов и потребителей на своей торговой платформе [3].

Появление технологических компаний в области финансовых услуг имеет много потенциальных преимуществ. Сюда входит возможное снижение стоимости финансовых услуг для потребителей как на розничном, так и на институциональном уровне за счёт того, что продукты, услуги обычно доставляются через платформу, уже широко

используемую клиентами, а эффект масштаба позволяет предоставлять услуги относительно эффективно.

Конкурентное давление со стороны BigTech, использующих новые технологии, также может дать положительный импульс для инноваций и более широкого доступа пользователей к финансовым сервисам. Клиенты могут получить доступ к более дешевым, удобным финансовым продуктам. Кроме того, это могут быть персонализированные услуги.

Развертывание сервисов на основе облачных вычислений BigTech может быть полезным для поставщиков финансовых услуг. Эти преимущества могут включать снижение затрат, гибкость, масштабируемость, стандартизацию, а также повышенную безопасность и отказоустойчивость. Как следствие, конкуренция за эти финансовые услуги, вероятно, возрастет, вызывая аналогичные ответы от действующих финансовых институтов и способствуя увеличению финансовой доступности [4].

Услуги, предлагаемые компаниями BigTech, также могут обеспечить доступ к ранее недоступным для широкого рынка технологиям, таким как искусственный интеллект, возможности анализа данных.

Потенциальные риски, связанные с появлением BigTech в сфере финансовых услуг

Расширение BigTech в сфере финансовых услуг может сопровождаться потенциальными рисками в нескольких областях: влияние усиления конкуренции на жизнеспособность бизнес-моделей традиционных финансовых учреждений; операционные связи между компаниями BigTech и финансовыми учреждениями; риски, связанные с расширением BigTech в сфере кредитования; потенциальное антиконкурентное поведение из-за масштаба компаний BigTech.

Конкуренция со стороны компаний BigTech может снизить устойчивость финансовых институтов, влияя на их прибыльность, либо снижая стабильность их финансирования. Также возникают вопросы касательно значительных объемов ресурсов (например, мобильные кошельки), контролируемых вне банковской системы (хотя часто эти средства, в конечном итоге, депонируются в банках). Большая мобильность этого пула средств по сравнению с депозитами клиентов может также снизить стабильность банковского фондирования. Учитывая, что эти средства остаются за пределами банковской системы, прозрачность финансовой системы также сокращается [5].

BigTech часто развивают бизнес в рамках экосистемы, где клиент получает единый целостный продукт, предоставляемый различными участниками. Участники, стоящие в центре экосистемы, получают привилегированное положение, так как их системы, продукты и услуги выступают опорными, в то время как другие продукты, услуги интегрируются в предложения данного участника. Данное привилегированное положение может означать, что клиент получает продукты и услуги, предоставляемые под брендом данных участников, или что данные участники рынка устанавливают критерии, согласно которым происходит дальнейшая интеграция элементов предложений от других участников рынка.

В случае создания замкнутой экосистемы, в которой BigTech замыкает пользователя и предлагает услуги компаний-партнеров, у потенциальных конкурентов остается мало возможностей для создания конкурирующих платформ. Доминирующие платформы могут укрепить свои позиции, увеличивая входные барьеры. Они могут использовать свое влияние на рынке и преимущества сети для увеличения затрат на переключение пользователей или исключения потенциальных конкурентов.

Платформы часто служат в качестве основной инфраструктуры продаж для поставщиков финансовых услуг, в то же время с этими поставщиками конкурируют BigTech. BigTech отдают предпочтение своим собственным продуктам и пытаются получить более высокую прибыль, делая доступ финансовых организаций к потенциальным клиентам через их платформы дороже.

Антиконкурентная практика может включать «объединение продуктов» и перекрестное субсидирование деятельности. Другой новый тип риска – это антиконкурентное использование данных. Учитывая свой масштаб и технологии, BigTech могут собирать огромные объемы данных почти по нулевой стоимости. Это порождает «цифровые монополии» или «монополии на данные». При установлении доминирующего положения в области данных, BigTech могут участвовать в ценовой дискриминации и извлекать ренту. Они могут использовать свои данные не только для оценки кредитоспособности потенциального заемщика, а также для наложения максимальной ставки для заемщика или цены продукта для клиентов [6].

Ценовая дискриминация не только повышает прибыли BigTech за счёт клиентов без изменения общих объемов производства, но и имеет неблагоприятные экономические последствия. Использование персональных данных может привести к исключению групп высокого риска из рынка страховых услуг. Есть также некоторые признаки того, что сложные алгоритмы BigTech, используемые для обработки персональных данных, могут привести к предвзятости в отношении меньшинств.

Государственная политика в отношении крупных финансовых технологий

Традиционно финансовое регулирование направлено на обеспечение надежности финансовых институтов и устойчивости финансовой системы в целом, а также обеспечение защиты прав потребителей. Инструменты политики, используемые для достижения этих целей, хорошо понятны, начиная от требований к капиталу и ликвидности в случае банков до политик по защите прав потребителей. Когда деятельность BigTech попадает в сферу традиционного финансового регулирования, к ним должны применяться те же принципы.

Однако два дополнительных фактора делают формулировку регулирующих политик сложнее для BigTech.

Во-первых, деятельность BigTech в области финансов может потребовать комплексный подход, охватывающий не только финансовое регулирование, но и обеспечение конкуренции и конфиденциальности данных.

Во-вторых, даже когда цели политики четко сформулированы, следует продемонстрировать конкретные инструменты для достижения этих целей, так как взаимосвязь инструментов и конечных результатов более сложна в случае с BigTech. В частности, инструменты политики, которые нацелены на традиционные цели финансового регулирования, могут нарушать цели по обеспечению конкуренции и конфиденциальности данных. Это создает сложные компромиссы, которые отсутствуют в традиционном финансовом регулировании.

Когда BigTech занимаются банковской деятельностью, они по праву подпадают под те же правила, которые применяются к банкам. Цель состоит в том, чтобы закрыть нормативные пробелы между BigTech и регулируемыми финансовыми учреждениями, чтобы ограничить возможности регулирующего арбитража за счет теневой банковской деятельности. Следовательно, регулирующие органы расширили существующие банковские правила к BigTech. Примеры включают расширение правила «know-your-customer», предназначенного для предотвращения отмывания денег и других финансовых преступлений, на платёжные операции BigTech.

Основной принцип – «та же деятельность, то же регулирование». Если BigTech занимаются деятельностью, фактически идентичной банковской, то такая деятельность должна регулироваться правилами регулирования банков.

Понимая риски деятельности BigTech в сфере финансов, а также угрозы концентрации ресурсов в руках небольшого числа крупных нефинансовых организаций, надзорные органы по всему миру, особенно в Европе и США, начали активнее мониторить и предлагать отдельные регулятивные инициативы для обеспечения более

стабильного развития финансовых инноваций и финансовых услуг с учётом стратегии BigTech компаний.

Регуляторы в Европе и США в основном рассматривают BigTech на рынке финансовых услуг как угрозу традиционному банкингу и стабильности финансовой системы. Поэтому в этих странах внедрены некоторые регуляторные инициативы: в США Federal Trade изучает антиконкурентное поведение некоторых BigTech. В Европе в 2018 году вступил в силу GDPR, являющимся одним из самых всеобъемлющих законов о конфиденциальности данных. Регламент предусматривает право клиентов получать свои личные цифровые данные беспрепятственно в структурированной форме («право на переносимость»). Также закон требует, чтобы держатели данных получали согласие своих клиентов перед использованием или передачей своих персональных данных.

Некоторые страны (Люксембург, Гонконг, Южная Корея) начали выдавать лицензии BigTech при выходе на рынок финансовых услуг на территории страны. В Индии стандарты универсального платежного интерфейса должны соблюдаться любым провайдером услуг. В 2019 году в Германии надзорный орган по конкуренции запретил Facebook объединять пользовательские данные из разных источников (WhatsApp и Instagram) [1, 2].

В Китае и ряде азиатских стран регуляторные требования намного шире, чем стандартные процедуры, присущие банковской деятельности. К примеру, Китай строго регулирует небанковские платежные операторы, выставляя им дополнительные требования по клирингу через централизованное клиринговое агентство, а также резервам, оставляемым на счетах BigTech.

Все эти инициативы нацелены на обеспечение конкурентоспособности традиционных финансовых услуг и приближение BigTech, предоставляющих финансовые услуги, к традиционному банкингу.

В условиях динамичной и глобальной цифровизации экономики директивным органам необходимы институциональные механизмы, позволяющие эффективно регулировать рынок. Хабы, ускорители и песочницы могут помочь обеспечить динамичный финансовый ландшафт. Нормативные песочницы (например, в Гонконге, Сингапуре и Соединенном Королевстве) позволяют новаторам тестировать продукты под надзором регулирующих органов. В то же время для их настройки требуется тщательный дизайн, чтобы избежать регуляторного арбитража и не обеспечивать поддержку новым, но пока еще спекулятивным проектам [7].

Координация между властями имеет решающее значение как на национальном, так и на международном уровне. Полномочия и практика трех различных национальных органов власти: органы по защите конкуренции, финансовые регуляторы и органы по защите данных – не всегда могут быть совместимыми. Финансовые регуляторы ориентируются на специфику финансового сектора, тогда как законы о конкуренции и конфиденциальности данных часто устанавливают общие стандарты, применимые к широкому кругу предприятий. По мере расширения границ цифровой экономики необходима международная координация правил и стандартов, а также баланс инструментов государственной политики.

Заключение

Быстрый рост услуг BigTech в области финансов, несомненно, ведет как к положительным, так и отрицательным изменениям на рынке. С одной стороны, BigTech способствуют усилению конкуренции, а также повышению общей эффективности сектора финансовых услуг. BigTech продемонстрировали способность облегчить доступ к финансовым услугам для пользователей, не охваченных финансовыми услугами, повышая уровень финансовой инклюзивности.

С другой стороны, их проникновение на рынок финансовых услуг ведет к еще большей концентрации рыночной власти у небольшого числа компаний, что может

вызвать появление новых рисков для финансовой системы, хотя финансовые услуги BigTech не являются ключевым компонентом их бизнес-модели.

Деятельность BigTech в финансовой сфере представляет собой новый и сложный компромисс между финансовой стабильностью, конкуренцией и использованием персональных данных. Регулирующим органам необходимо обеспечить равные условия игры между BigTech и формальными финансовыми учреждениями, принимая во внимание масштабные клиентские базы, широкий доступ к информации и диверсифицированные бизнес-модели BigTech.

Список литературы

1. Financial Stability Board, Financial stability implications from fintech: regulatory and supervisory issues that merit authorities' attention, June 2017.

2. J Frost, L Gambacorta, Y Huang, H S Shin and P Zbinden, "BigTech and the changing structure of financial intermediation", BIS Working Papers, no 779, April 2019.

3. L. Hornuf, M. Klus, T. Lohwasser and A. Schwienbacher, "How do banks interact with Fintechs? Forms of alliances and their impact on bank value", CESifo Working Papers, no 7170, July 2018.

4. S. Claessens, J. Frost, G. Turner and F. Zhu, "Fintech credit markets around the world: size, driversand policy issues", BIS Quarterly Review, September 2018, pp 29–49.

5. C. Borio and R. Filosa, "The changing borders of banking: trends and implications", BIS Economic Papers, no. 43, December 1994.

6. G. Bazot, "Financial intermediation cost, rents, and productivity:An international comparison", European Historical Economics Society Working Papers, no 141, Novemb.er 2018.

7. H.Hau, Y.Huang, H.Shan and Z.Sheng, "Fintech credit, financial inclusion and entrepreneurial growth", 2018.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ СИСТЕМЫ ГАРАНТИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ

Мамбетова А.Т. – главный специалист Отдела общественных связей и международной деятельности АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов»

Хасанов Т.З. – заместитель начальника Управления по работе с проблемными банками АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов»

Финансовый кризис 2008 года послужил стимулом к усилению роли системы гарантрования депозитов и повышению доверия населения к финансовой системе путём увеличения страхового покрытия депозитов и сокращения срока начала выплат. Однако, несмотря на значительный прогресс в развитии системы гарантирования депозитов, страховщики депозитов по всему миру до сих пор сталкиваются с различными вызовами. Целью данной статьи является рассмотрение основных проблем, с которыми сталкиваются страховщики депозитов, а также путей их решения в международной практике.

Ключевые слова: гарантирование депозитов, системы страхования вкладов, невостребованные (спящие) счета, операция P&A, финансовый кризис, моральный риск

JEL-классификация: E58, G33, G21

Введение

Необходимость в системе гарантирования депозитов стала очевидной в начале прошлого века в Соединенных Штатах Америки, предпосылкой чего было снижение доверия населения к банкам на фоне Великой депрессии 1930-х годов. Позже другие страны переняли опыт американской системы гарантирования депозитов и на текущий момент 146 стран имеют собственную систему гарантирования депозитов как отдельную самостоятельную организацию, так и в составе центрального банка.

До создания системы гарантирования депозитов при наступлении банкротства обязательства банка зачастую сгорали, а в редких случаях обязательство принимало на себя государство. Например, при банкротстве Московского коммерческого ссудного банка в 1875 году, обязательства банка составили около 18,8 млн рублей, и для их погашения из государственной казны было выделено 75 копеек за 1 рубль обязательств [1].

Сегодня система гарантирования депозитов является одной из составляющей системы финансовой безопасности (financial safety net), что говорит о её важной роли в обеспечении стабильности финансовой системы и в поддержании доверия населения к банковской системе. Финансовый кризис 2008 года продемонстрировал важность страховщиков депозитов и необходимость укрепления их роли в финансовой системе. Международная ассоциация страховщиков депозитов (МАСД) выпустила Основополагающие принципы для эффективных систем страхования депозитов в 2009 году, которые были доработаны в 2014 году. Данный документ остается ориентиром для страховщиков депозитов по всему миру и сегодня.

Помимо данного документа, кризис 2008 года дал толчок для значительного усовершенствования системы гарантирования депозитов в целом и повышения стандартов страховщиков депозитов на новый уровень: в большинстве стран увеличилось страховое покрытие депозитов, были значительно сокращены сроки начала выплат гарантийного возмещения, а также было исключено частичное страхование (coinsurance), когда гарантируется только определенная часть депозитов. Например, Директива Европейского Союза о системах гарантирования депозитов 1994 года предусматривала минимальный уровень гармонизации законодательства среди стран – членов ЕС, а также достаточно

низкие стандарты. При этом Директива Европейского Союза о системах гарантирования депозитов практически не менялась с 1994 до 2009 года (таблица 1).

Таблица 1

Директива Европейского Союза о системах гарантирования депозитов до и после финансового кризиса 2008 года

	Директива ЕС 1994	**Директива ЕС 2009**	**Директива ЕС 2014**
Страховое покрытие	€ 20 000	€ 50 000 (поэтапно до € 100 000)	€ 100 000
Срок начала выплаты	3 месяца (с возможностью продления до 9 месяцев)	20 рабочих дней	Поэтапное сокращение до 7 рабочих дней к 2024 году

Источник: официальный интернет-ресурс законов Европейского Союза EUR-Lex [2].

Также в отдельных странах значительно выросли полномочия страховщика депозитов, вплоть до функций урегулирования несостоятельности. Всё это позволило учитывать права и интересы депозиторов на новом уровне и повысить доверие населения к финансовой системе.

В то же самое время остаются вызовы и проблемные вопросы для страховщиков депозитов, которые требуют дальнейших действий для их решения. В данной статье приведены некоторые проблемные вопросы для системы гарантирования депозитов и пути их решения в международной практике.

I. Депозиторы, не обратившиеся за гарантийным возмещением (невостребованные/«спящие» счета)

Одной из актуальных проблем в мировой практике гарантирования депозитов является проблема с невостребованными суммами возмещения, или «спящими счетами» (невостребованные счета).

На данный момент отсутствует единое международное определение для невостребованных счетов. В целом под этим термином принято понимать счета, по которым не проводились транзакции в течение длительного промежутка времени. При этом для признания счёта невостребованным период такой неактивности варьируется в разных странах в зависимости от их законодательства в среднем от 5 до 15 лет. Как правило, в большинстве развитых стран имеется законодательство в отношении таких счетов, которое определяет порядок работы с ними.

Можно разделить невостребованные счета на два типа: «незначительные» и «форс-мажорные» [3]. В первом случае владелец счета намеренно не забирает деньги из-за небольшого остатка на счете. Во втором случае счет становится невостребованным по независимым от его владельца причинам (смерть, болезнь и т.д.) [3].

Невостребованные счета представляют проблему не только для банков из-за необходимости их обслуживания, но и для страховщиков депозитов после наступления страхового случая. Владельцы невостребованных счетов зачастую не обращаются за выплатой из-за незначительного остатка на счете, что значительно растягивает процесс завершения выплаты гарантийного возмещения.

Так, у АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» (КФГД) на данный момент остаются обязательства по выплате гарантийного возмещения по шести ликвидируемым банкам[5] (Таблица 2).

[5]Не включая АО «Tengri Bank» (лишён лицензии на проведение всех банковских операций 18 сентября 2020 года), т.к. банк еще не находится в процессе ликвидации

Таблица 2

Информация по банкам в процессе ликвидации по состоянию на 1 декабря 2020 года

№	Наименование банка	Дата вступления решения суда	Общее кол-во депозиторов	Кол-во депозиторов, обратившихся за возмещением	Доля обратившихся депозиторов к общему количеству
1.	Валют-Транзит Банк	01.03.2007	267 285	63 230	24%
2.	Казинвестбанк	24.01.2018	293	11	4%
3.	Delta Bank	25.04.2018	2 668	327	12%
4.	Эксимбанк Казахстан	16.01.2019	299	120	40%
5.	Qazaq Banki	12.12.2018	18 001	5 956	33%
6.	Банк Астаны	09.01.2019	268 457	60 842	23%

Источник: интернет-ресурс КФГД [4].

В целях решения данной проблемы КФГД проводится работа по предоставлению депозиторам возможности подачи заявления электронным способом и получения гарантийного возмещения путем перечисления денег на банковский счет заявителя без физического присутствия. Данная опция направлена на упрощение процедуры получения возмещения и должна мотивировать депозиторов с незначительной суммой забрать свои деньги.

КФГД ведётся работа по совершенствованию законодательства Республики Казахстан в части перечисления невостребованного гарантийного возмещения на пенсионные счета депозиторов в виде добровольных пенсионных взносов в АО «Единый накопительный пенсионный фонд» (ЕНПФ) на случай, если вкладчик не обратится за возмещением после одного года с момента начала выплат гарантийного возмещения КФГД. Данное нововведение позволит полностью исполнить КФГД свои обязательства перед вкладчиками и увеличит пенсионные накопления депозиторов с учетом начисленного инвестиционного дохода.

Другие страны находят различные пути решения данной проблемы. Например, в Объединённых Арабских Эмиратах (ОАЭ) новое регулирование по невостребованным счетам (Dormant Accounts Regulation) обязывает банки переводить остатки по невостребованным счетам на специальный счёт в Центральном Банке ОАЭ в целях их сохранности и доступа клиентов к ним в любое время. При этом счёт признается невостребованным после истечения 5 лет с момента последней транзакции на счете и закрывается после перевода такого счета в Центральный Банк ОАЭ. Начисление процентов по таким счетам также прекращается.

Похожая схема хранения невостребованных счетов существует и в Канаде. Банк Канады принимает на себя роль кастодиана невостребованных счетов после 10 лет отсутствия активных движений по счетам. Статистика по невостребованным счетам в Банке Канады представлена в таблице 3.

Таблица 3

Информация по невостребованным счетам в Банке Канады по состоянию на конец 2019 года

Количество невостребованных счетов на хранении	2,1 млн
Сумма невостребованных счетов на хранении	$ 888 млн
Доля счетов, сумма которых составляет менее $ 1 000	93%
Сумма, выплаченная владельцам счетов в 2019 году	$ 8,5 млн
Соотношение выплаченных средств за 2019 год к общей сумме на хранении	0,96 %

Источник: составлено авторами по данным сайта Банка Канады [5].

Банк Канады хранит невостребованные остатки на сумму менее 1 000 канадских долларов в течение 30 лет, а остатки на сумму 1 000 канадских долларов и более хранятся в течение 100 лет. После истечения срока денежные средства переходят в Генеральное казначейство Канады (Receiver General for Canada).

Немного другая система существует во Франции, где после 10 лет неактивности по невостребованным счетам, денежные средства переходят в депозитно-сберегательную кассу (Deposits and Consignments Fund). После истечения 20 лет с момента перевода в депозитно-сберегательную кассу, денежные средства переходят во владение государства, и владелец теряет право на возврат данных денежных средств.

Помимо этого, в ряде развитых стран распространен опыт создания специальных фондов по управлению невостребованными счетами, куда направляются все остатки по невостребованным счетам. Такие фонды существуют в Ирландии, Великобритании и Японии, они распределяют средства на социальные нужды и различные благотворительные программы (таблица 4).

Таблица 4

Международная практика создания фондов по управлению невостребованными счетами

Страна	Наименование фонда	Когда счёт признается невостребованным	Год основания	Право депозитора вернуть средства в любой момент
Великобритания	Reclaim Fund Ltd	15 лет	2011	да
Ирландия	Dormant Accounts Fund	15 лет	2001	да
Япония	Dormant Deposits Management Account (DICJ)	10 лет	2017	да

Источник: составлено авторами по данным сайтов фондов.

При этом права владельцев счета (или их наследников) сохраняются даже после перевода денежных средств в такие фонды, и владельцы в любой момент могут вернуть свои средства, включая начисленное вознаграждение. Так, в Великобритании банки направляют невостребованные счета в специально созданный фонд Reclaim Fund, который затем направляет избыточные денежные средства (суммы, превышающие те, что требуются для удовлетворения будущих требований) в фонд сообщества национальной лотереи (The National Lottery Community Fund), который распределяет средства на благотворительность по всей Великобритании [6] (таблица 5).

Таблица 5

Статистика фонда Reclaim Fund (Великобритания) по итогам 2019 года (фунты стерлингов)

Общая сумма перечисленных невостребованных счетов (с 2011 года)	1,35 млрд
Возвращенные владельцам счетов средства (с 2011 года)	93 млн
Полученные средства за 2019 год	147 млн
Переведенные средства в фонд сообщества национальной лотереи за 2019 год	72 млн
Возвращенные владельцам счетов средства в 2019 году	13 млн
Соотношение возвращенных средств к сумме полученных средств в 2019 году	9%

Источник: составлено авторами по данным годового отчёта Reclaim Fund [6].

В Ирландии фонд невостребованных счетов управляется Национальным агентством по управлению финансами (National Treasury Management Agency) – органом по управлению активами и пассивами Правительства. Средства из данного фонда

направляются на программы, предназначенные для помощи социально уязвимым слоям населения. За 2019 год фонд невостребованных счетов распределил средства на общую сумму 37,4 млн евро среди 10 министерств [7].

Немаловажную роль в борьбе с невостребованными счетами играет осведомленность клиентов о наличии таких счетов. В Великобритании существует поисковый сервис (интернет-ресурс www.mylostaccount.org.uk), где клиент может заполнить специальную форму, после чего информация о его невостребованных счетах будет направлена на электронный адрес клиента. Похожие сервисы существуют в Канаде (Unclaimed Balances Portal) и во Франции (Ciclade).

В целом можно отметить, что развитые страны стараются решить проблему спящих счетов путём использования остатков по невостребованным счетам на социальные нужды населения либо путём хранением средств на специальном счёте в центральном банке. В большинстве случаев сохраняется право депозитора обратиться за своими средствами. Однако сумма средств, возвращенных по запросам депозиторов, гораздо меньше общей суммы невостребованных счетов в таких фондах.

II. Проблемные вопросы при проведении процедуры по передаче активов и обязательств неплатёжеспособного банка (Purchase and Assumption)

В международной практике распространена процедура по передаче активов и обязательств неплатежеспособного банка банку-приобретателю (далее - P&A) как один из способов урегулирования несостоятельного банка. Согласно глоссарию МАСД, под операцией P&A подразумевается урегулирование несостоятельности, при котором состоятельный банк или группа инвесторов принимают на себя некоторые или все обязательства и приобретают некоторые или все активы несостоятельного банка [8].

Уполномоченные органы обычно прибегают к принципу наименее затратной меры по урегулированию неплатёжеспособного банка (least-cost resolution), который требует, чтобы уполномоченный орган реализовывал наименее затратный по сравнению со всеми другими способами для уполномоченного органа, финансовой системы или системы страхования способ урегулирования несостоятельности, включая ликвидацию несостоятельного банка [8].

Можно выделить шесть основных видов операции P&A (таблица 6), которые также могут комбинироваться между собой. Выбор P&A зависит от юрисдикции страны и от текущих экономических условий. Например, P&A с участием в убытках обычно используется во время общего рыночного кризиса, когда стоимость активов остаётся неопределенной [9].

Таблица 6

Виды операции P&A

№	Вид	Описание
1.	Базовая P&A (Basic P&A)	Приобретаются только ограниченные активы, обычно денежные средства и их эквиваленты
2.	P&A всего банка (Whole Bank P&A)	Приобретается весь портфель несостоятельного банка на условиях «как есть» без каких-либо гарантий
3.	P&A с покупкой кредитов/ модифицированная P&A (Loan Purchase P&A/Modified P&A)	Приобретается кредитный портфель несостоятельного банка в дополнение к денежным средствам и их эквивалентам или кредитный портфель и портфель ипотечных займов
4.	P&A с опционом «пут» (P&A with “Put” Option)	В целях стимулирования потенциальных приобретателей уполномоченный орган может предоставить на определённый период опцион «пут» по некоторым передаваемым активам
5.	P&A с пулом активов (P&A with Asset Pools)	Приобретается пул активов, причем кредиты из портфеля несостоятельного банка делятся на отдельные пулы схожих кредитов (например, кредиты в одном и том же географическом положении или с одинаковыми условиями оплаты)

6.	P&A с участием в убытках (Loss Share P&A)	Приобретатель и уполномоченный орган заключают соглашение о распределении любых будущих убытков по определенному набору активов. Ограничивая риск для приобретателя, уполномоченный орган имеет возможность привлекать больше участников для покупки активов банка

Источник: МакГир [10].

В Республике Казахстан возможность проведения P&A на законодательном уровне появилась только в 2008 году. При этом у Республики Казахстан достаточно небольшой опыт в проведении операции P&A: всего одна принудительная операция P&A (между АО «Казинвестбанк» и АО ДБ «Альфа Банк»). Учитывая малый опыт, были определенные вызовы, такие как наличие наложенных государственными органами арестов на имущество передаваемого банка, неразрывность взаимных требований при совпадении депозитора и кредитора в одном лице, передача данных из информационной системы одного банка в информационную систему банка-приобретателя и другие [11].

В целом из-за отсутствия у финансовых регуляторов Республики Казахстан богатого опыта в проведении операций P&A, судить об успешности или неуспешности проведённой операции P&A достаточно сложно. Однако необходимая законодательная база, регулирующая процесс проведения P&A, существует.

В мировой практике операция P&A занимает второе место после ликвидации, что свидетельствует о ее популярности и широкой распространённости в инструментарии по урегулированию проблемных банков [12]. Страны с наибольшим опытом в проведении операции P&A приведены в таблице 7.

Таблица 7

Опыт P&A в мире

Юрисдикция	**Год основания**	**P&A** ***(без участия бридж-банка[6])***	**Кол-во бридж-банков**	**Итого**
США (FDIC)	1933	1 911	569	2 480
США (NCUA)	1970	1 837	4	1 841
Япония (DICJ)	1971	179	3	182
Республика Корея (KDIC)	1996	64	24	88
Китайский Тайбэй (CDIC)	1985	57	0	57
Польша (BFG)	1995	32	0	32

Источник: IADI [12].

Данный вид операции имеет ряд преимуществ, таких так удобство для депозиторов банка, их бесперебойное обслуживание, минимизация стоимости процедур урегулирования и отсутствие необходимости выплаты депозиторам гарантийного возмещения [12]. При этом существуют определенные вызовы, такие как отсутствие потенциальных банков-приобретателей, а также сложность оценки активов и обязательств в сжатые сроки [12].

Одним из факторов, препятствующих проведению операции P&A, является отсутствие потенциальных приобретателей из-за низкого качества передаваемых активов проблемного банка. Данный фактор побуждает прибегать к дополнительным мерам стимулирования, которые включают в себя финансовую поддержку, соглашения о разделе убытков, право приобретателя вносить корректировки в ставки по депозитам, опционы «пут» по некоторым активам, налоговые льготы, а также гарантии и кредиты [12]. Ввиду того, что у несостоятельного банка обязательства обычно превышают активы,

[6] Организация, созданная для принятия на время определенных активов, обязательств и бизнеса несостоятельного банка и для временного управления ими в рамках процесса урегулирования несостоятельности [13].

уполномоченный орган восполняет эту разницу. В большинстве стран, в том числе и в Республике Казахстан, эту функцию выполняет страховщик депозитов.

Дополнительно некоторые страны проводят маркетинговые мероприятия, которые включают в себя изучение вариантов продажи, выявление потребностей потенциальных приобретателей, а также поиск возможных вариантов поддержки для увеличения количества потенциальных приобретателей [12]. Например, в Республике Корея (KDIC) для таких целей выбирается компания (бухгалтерская фирма либо фирма по ценным бумагам), которая играет роль менеджера по продаже и составляет список потенциальных участников торгов с учётом общих рыночных условий и состояния данного сектора [12].

Вторая проблема - это оценка и комплексная проверка активов и обязательств несостоятельного банка (due diligence). Как правило, стоимость активов и обязательств может быть достаточно волатильной, что требует их регулярной переоценки. Более опытные в проведении операции P&A страны (Республика Корея, США) привлекают внешних специалистов для проведения комплексной проверки, и уполномоченный орган предоставляет конкретные инструкции для таких наемных специалистов, которым они должны следовать [12]. Некоторые страны предоставляют возможность потенциальным приобретателям провести комплексную проверку самостоятельно до начала процесса при условии подписания соглашения о конфиденциальности.

Можно отметить, что страны, которые применяют данный способ урегулирования наиболее часто, имеют различные меры стимулирования и часто прибегают к внешним компаниям для проведения комплексной проверки и маркетинговых мероприятий.

III. Сокращение срока начала выплат гарантийного возмещения

Срок начала выплат гарантийного возмещения является одним из самых актуальных вопросов в системе гарантирования депозитов. Большинство стран стремится к сокращению срока начала выплат в целях учёта интереса депозиторов и скорейшего обеспечения их доступом к собственным средствам.

В Республике Казахстан можно видеть значительный прогресс в данном направлении. С 1 января 2020 года срок начала выплат составляет 35 рабочих дней с даты лишения банка-участника лицензии на проведение всех банковских операций. При этом до 1 января 2020 года выплата возмещения начиналась не позднее 14 рабочих дней с даты вступления в законную силу решения суда о принудительной ликвидации банка. Учитывая тот факт, что вступление в законную силу решения суда может занимать несколько месяцев ввиду возможных апелляций и длительных сроков рассмотрения дела судом, данные изменения позволили значительно сократить срок начала выплат.

При этом нужно отметить, что в 35 рабочих дней также входит 20 рабочих дней на рассмотрение вопроса о проведении операции P&A, то есть сценарий в 35 рабочих дней применим только в случае необходимости согласования уполномоченным органом принятого временной администрацией решения о проведении операции P&A. Начало выплаты возмещения депозиторам на практике происходит в меньший срок, если временной администрацией не будет принято решение о проведении операции P&A.

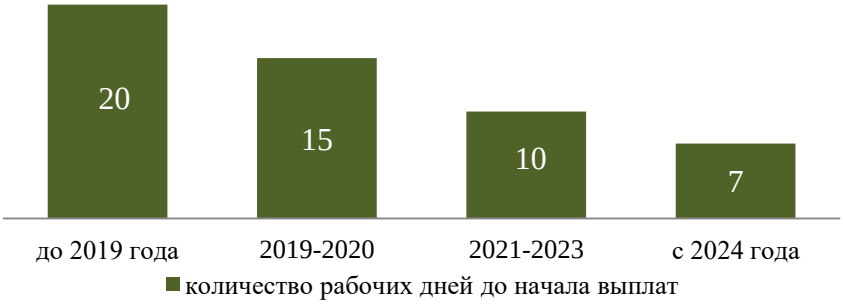
Ярким примером сокращения срока начала выплат являются недавние выплаты депозиторам АО «Tengri Bank», где с момента отзыва лицензии до начала выплат прошло всего 8 рабочих дней.

Несмотря на значительный прогресс Республики Казахстан в сокращении срока начала выплат, системе гарантирования требуется дальнейшее совершенствование в целях соответствия рекомендациям МАСД. Согласно Основополагающим принципам МАСД для эффективных систем страхования депозитов (Принцип 15 «Выплата страхового возмещения вкладчикам»), страховщик депозитов способен выплатить страховое возмещение большинству застрахованных вкладчиков в течение 7 рабочих дней [13].

Странами Европейского Союза был определен транзитный период в срок до 2024 года (рисунок 1) с постепенным сокращением срока начала выплат.

Рисунок 1

Транзитный период в странах Европейского Союза



Источник: составлено авторами по данным Директивы ЕС о системах гарантирования депозитов [14].

При этом каждая страна ЕС может определять свои внутренние сроки самостоятельно. Некоторые страны переходят к рекомендуемому стандарту МАСД единовременно, в то время как другие страны прибегают к переходному периоду с постепенным сокращением срока начала выплат. Например, Центральный Банк Нидерландов предпочёл достичь 7-дневный срок начала выплат уже к 2019 году путем внесения единовременных изменений, т.к. внесение постоянных изменений в законодательство в течение небольшого периода времени требует больших издержек [15]. Также это позволяет депозиторам получать гарантийное возмещение в более сжатые сроки еще до наступления 2024 года. Помимо Нидерландов, из стран ЕС к 7-дневному сроку начала выплат уже перешли Дания и Норвегия.

Важным фактором в определении срока начала выплат также является само понятие страхового случая, т.к. именно наступление страхового случая является точкой отсчёта срока начала выплат. Согласно Директиве Европейского Союза о системах гарантирования депозитов, страховым случаем считается факт недоступности вкладов. В большинстве стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС)[7] страховым случаем считается лишение банка лицензии на проведение всех банковских операций.

IV. Иные проблемы страховщиков депозитов

Моральный риск (moral hazard). При наличии системы гарантирования депозитов увеличиваются потенциальные риски как со стороны депозиторов, так и со стороны банков. Так, банки склонны принимать значительные риски, а депозиторы не проводят мониторинг финансового положения банков. Именно поэтому под гарантию государства обычно попадает сумма возмещения в рамках определённых лимитов, а не полная сумма.

Согласно Основополагающим принципам МАСД для эффективных систем страхования депозитов, моральный риск минимизируется путём ограниченного размера страховой защиты, дифференцированных взносов, а также своевременным вмешательством и урегулированием несостоятельности [13].

Так, например, в Российской Федерации существует проблема «серийных вкладчиков». Это граждане, сознательно размещающие денежные средства в депозиты под максимальные проценты в ненадежных банках ввиду уверенности в застрахованности своих вкладов. При этом размер их вкладов находится в пределах застрахованной суммы. После краха такого банка вкладчик обычно направляется в другой банк с высоким риском дефолта. При этом данные факты не противоречат законодательству, т.к. количество обращений за выплатой гарантийного возмещения одним депозитором не ограничено.

[7] Странами – участницами ЕАЭС являются 5 стран: Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Российская Федерация

Мандат страховщиков депозитов. Мандаты страховщиков депозитов можно разделить на четыре категории (таблица 8).

Таблица 8

Мандаты страховщиков депозитов

Наименование	Полномочия
Платёжная касса (pay box)	выплата страхового возмещения по застрахованным депозитам
Платёжная касса плюс (pay box plus)	определенные функции урегулирования несостоятельности (например, оказание финансовой помощи)
Минимизатор убытков (loss minimiser)	участие в выборе наименее затратной меры урегулирования несостоятельности
Минимизатор рисков (risk minimiser)	оценка и управление рисками, полный набор полномочий по раннему вмешательству и урегулированию несостоятельности и обязанности по осуществлению пруденциального надзора

Источник: МАСД [13].

КФГД не принимает прямого участия в процедурах финансового оздоровления банка (resolution), а лишь выступает субсидиарным плательщиком операции P&A.

При этом с начала 2020 года исполнительный орган КФГД входит в состав Комитета по урегулированию банков Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка[8], на котором вырабатываются рекомендации по урегулированию проблемных банков. Также банк, отнесенный к категории банков с неустойчивым финансовым положением, обязан представлять по запросу КФГД сведения по депозитам физических лиц, и сведения по их обязательствам в случае совпадения кредитора и должника в одном лице.

В большинстве стран (44% из 110 опрошенных МАСД стран) страховщики депозитов относят себя к категории pay box plus [16]. При этом трудно говорить о связи мандата страховщика депозитов с уровнем развития экономики страны. Скорее большую роль играют индивидуальные факторы и особенности финансовой системы в целом.

Последствия финансового кризиса 2008 года позволили многим страховщикам депозитов получить более широкие полномочия и перейти из категории pay box к мандату с бóльшими полномочиями, включая функции урегулирования несостоятельности [12].

Заключение

В целом казахстанская система гарантирования депозитов стремится к наилучшим практикам и использует лучшие мировые стандарты, такие как дифференцированные ставки к взносам банков – участников системы гарантирования депозитов, формирование собственного специального резерва для выплаты гарантийного возмещения, сокращение срока начала выплат и др. При этом КФГД использует и собственные разработки, такие как перевод невостребованного возмещения на пенсионные счета депозиторов.

Финансовый кризис 2008 года заставил пересмотреть роль системы гарантирования депозитов в глобальной системе финансовой безопасности и можно сказать, что данный кризис послужил толчком к её дальнейшему совершенствованию и развитию.

Более того, текущая ситуация в мире, связанная с коронавирусной инфекцией, наложила негативный эффект на экономическое развитие стран и финансовое положение рядовых граждан, что в очередной раз доказывает существенную роль системы гарантирования депозитов в глобальной системе финансовой безопасности.

Тем не менее существуют определённые вызовы, которые стоят перед мировой системой гарантирования депозитов. Пути решения проблем некоторых стран вызывают особый интерес. Например, такое новшество как создание фондов по управлению

[8]Комитет является коллегиальным консультативно-совещательным органом Агентства

невостребованными счетами может служить отличным примером для других стран в части решения проблемы невостребованных счетов. Что касается урегулирования несостоятельности, то интересен пример стран с богатым опытом в проведении операции P&A в части мер стимулирования, проведения маркетинговых мероприятий и привлечения сторонних компаний. При этом стоит отметить, что успех решения данных проблем зависит не только от самого выбора решения, но и от специфики финансовой системы каждой отдельной страны.

Список литературы

1. Пачкалов, А. (2020). Ссудный день. История первого в России банкротства банка. www.finpronews.ru/ссудный-день-история-первого-в-россии/.
2. EUR-Lex (2020), https://eur-lex.europa.eu/.
3. Новик В., Макаров М., «Невостребованные счета физических лиц в банковской системе Беларуси», Банкаўскі веснік, май 2011.
4. АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» (2020), https://www.kdif.kz/likvidiruemye-banki/table/.
5. Bank of Canada (2020), https://www.bankofcanada.ca/unclaimed-balances/.
6. Reclaim Fund's Annual Report & Accounts 2019,https://www.reclaimfund.co.uk/financial-reports/.
7. Dormant Accounts Fund Annual Report 2019, https://www.gov.ie/en/collection/769773-dormant-accounts-fund-annual-action-plans-and-reports/.
8. IADI Glossary (2020), https://www.iadi.org/en/core-principles-and-research/publications/glossary/.
9. Patrizia Baudino, Ryan Defina, José María Fernández Real, Kumudini Hajra and Ruth Walters, Bank failure management—the role of deposit insurance, Bank for International Settlement, Financial Stability Institute, FSI Insights No 17, 2019.
10. McGuire, Claire L., Simple Tools to Assist in the Resolution of Troubled Bank, World Bank, Washington DC, 2012.
11. Когулов Б.Б., «P&A как инструмент урегулирования проблемных банков в Казахстане», Экономическое обозрение НБРК № 2, 2018.
12. IADI (2019), Purchase and Assumption Research Paper.
13. МАСД (2014), Основополагающие принципы для эффективных систем страхования депозитов.
14. Директива Европейского Союза о системах гарантирования депозитов от 16 апреля 2014 № 2014/49/ЕС.
15. De Nederlandsche Bank (2017), Policy Rules for the Deposit Guarantee Scheme Consultation Paper, March 2017.
16. IADI Annual Survey 2019, https://www.iadi.org/en/core-principles-and-research/deposit-insurance-surveys/.

MODELING THE REAL EFFECTIVE EXCHANGE RATE OF UK ON THE BASIS OF THEORY OF BEER (BEHAVIORAL EQUILIBRIUM EXCHANGE RATE) USING VECM

Жантлеуова А.К. – главный специалист-аналитик управления монетарной политики Департамента денежно-кредитной политики Национального банка Республики Казахстан.

Обменный курс, или, точнее, покупательная способность национальной валюты, играет решающую роль в благосостоянии нации. Вот почему на его динамике сфокусировано внимание большинства экономистов. Существуют различные способы и попытки разработать модель, способную объяснить колебания и, возможно, помочь предсказать их будущую динамику. Модель BEER – одна из них.

Ключевые слова: реальный эффективный обменный курс, модель поведенческого обменного курса, VECM (модель коррекции векторной ошибки)

Классификация JEL: C32, E37, F31, F41

Айырбастау бағамы, дәлірек айтсақ ұлттық валютаның сатып алу қабілеті ұлттың әл-ауқатында шешуші рөл атқарады. Сондықтан көптеген экономистердің назары оның динамикасына бағытталған. Ауытқуыны түсіндіретін және, мүмкін, олардың болашақ динамикасын болжауға көмектесетін модель жасаудың әртүрлі тәсілдері мен әрекеттері бар. BEER моделі – солардың бірі.

Негізгі сөздер: нақты тиімді айырбас бағамы, мінез-құлық айырбастау бағамы моделі, VECM (векторы қателерді түзету моделі)

JEL жіктемесі: C32, E37, F31, F41

The exchange rate, or precisely the purchasing power of the national currency, plays a crucial role in the well-being of the nation. That is why the dynamic of it is one of the main focus of majority economists. There are various ways and attempts to develop the model that are capable to explain the fluctuations and possible help to predict its future dynamics. BEER model is one of them.

Keywords: real effective exchange rate, BEER model, VECM

JEL Classification: C32, E37, F31, F41

Abstract

The paper demonstrates the VECM model built on the basis of the BEER (behavioral equilibrium exchange rate) model first introduced by Peter B. Clark ad Ronald MacDonald in the working paper of International Monetary Fund in 1998. The purpose of the model is to explain the behavior of the exchange rate by considering the origins of cyclical and temporary movements of the real exchange rate and the fundamental factors that causes the fluctuations. The basis of the model, which is introduced in this paper, are the uncovered interest rate parity and the difference between the foreign and domestic price levels. In the original version of the model Clark and MacDonald (1998) assumed three long-run determinant variables, namely terms of trade (tot), Balassa-Samuelson effect, i.e. the relative price of non-traded to traded goods (tnt), and net foreign asset. The original model was adjusted to fit the economy of UK.

Data and their stochastic properties

This model includes all the variables mentioned in the original BEER model. Six variables were included to explain the fluctuations of the real effective exchange rate: price differential (price difference between the domestic (UK) and foreign (USA) countries, interest rate differential (difference between

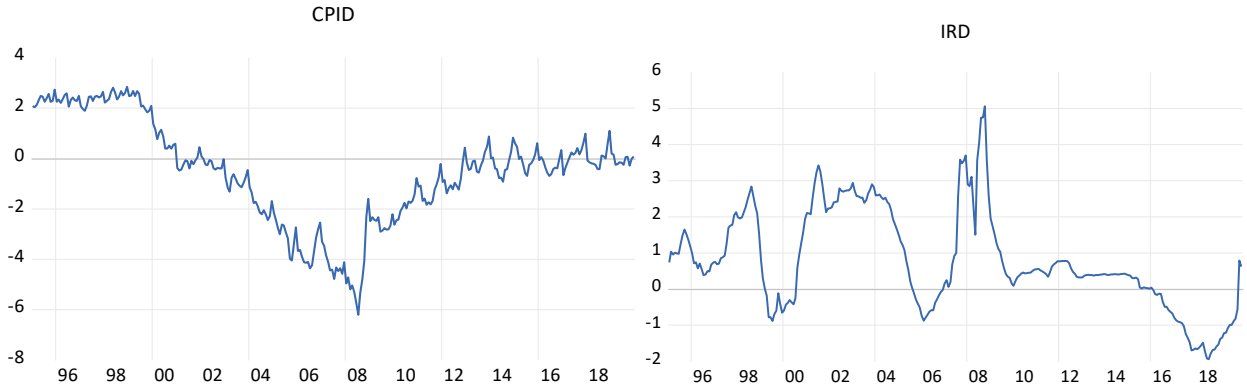
interbank rates of domestic and foreign countries), time-varying risk premium component (the ratio of national debt to the foreign national debt), productivity, net foreign assets and terms of trade (ratio of export to import). The individual data in levels is illustrated in Graph 1.

- Real Effective Exchange Rate – the weighted averages of bilateral exchange rates adjusted by relative consumer prices. Upwards trend – appreciation of the national currency (i.e. British pound).
- Price differential – if the domestic country's relative price level is higher relative to other countries, it makes the domestic goods more expensive, which eventually decreases the export from the domestic country since imported goods are cheaper. This leads to a decrease in the demand for the foreign currency, and therefore a depreciation of the national currency.
- Real interest differential – this is the difference between the real interbank rate of a domestic country and that of the foreign country. Higher interest rates in the domestic country offer lenders in an economy a higher return relative to other countries, which attracts the foreign capital and causes appreciation of the national currency. In case of the opposite scenario when the foreign country increases their interest rates, the national currency depreciates due to the foreign capital outflow.
- Risk premium component – the ratio of national debt to the foreign national debt. Higher national debt can increase the uncertainty and limit the value of its currency. Traditionally if the market predicts the increase of the government debt the investors sell their securities (i.e. bonds) in the open market causing the foreign currency outflow. As a result, a decrease in the value of its exchange rate will follow
- Productivity – GDP Per capita – higher GDP implies either higher export, investment, or government expenditure, which means that there is either a high demand for the national economy or a higher foreign capital inflow. As it was mentioned earlier, both of them lead to the appreciation of the national currency.
- Net foreign assets can also cause the changes in exchange rate, since chronic current account deficits can prove unsustainable over time.
- Terms of trade is defined as the ratio of the domestic export unit value to the import unit value relative to the equivalent effective foreign ratio. Higher export leads to the higher foreign currency inflow; lower import fosters the lower foreign capital outflow. These two factors can be a reason for the appreciation of the national currency.

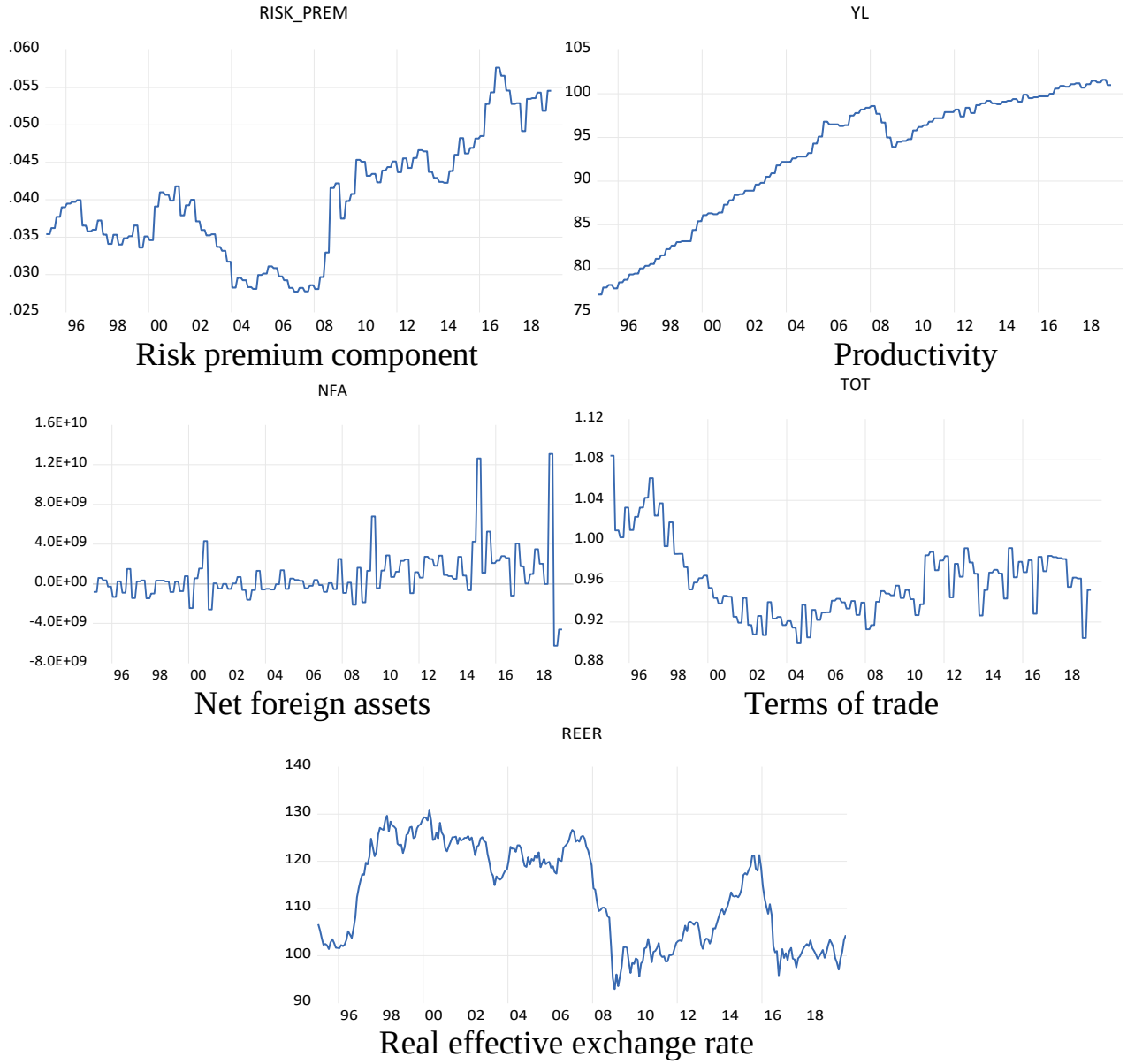
The data is quarterly from 1975 to first half of 2019 and was retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis, and OECD database. The original data can be represented as the graphs on the real values of variables as following:

Graph 1

Variables included in the model



Price differential Interbank rate differential



Source: Author's calculations

Model

The model was built using the VECM due to the presence of one cointegration equation. The Johansen cointegration test was conducted based on the result of the lag selection criteria. As the result the VECM was specified with only one lag and one cointegrated relationship.

Original BEER model:

$$q = f\left((r - r^*), tot, tnt, nfa, \left(\frac{Gdebt}{Gdebt^*}\right)\right)$$

Modified BEER model:

$$q = f((r - r^*), (p - p^*), tot, nfa, \left(\frac{GDP}{LF}\right), \left(\frac{Gdebt}{Gdebt^*}\right))$$

where $r - r^*$ is an interbank differential (IRD), $p - p^*$ is price differential (CPID), nfa – net foreign assets, tot – terms of trade, $\frac{GDP}{LF}$ is productivity (YL) and $\frac{Gdebt}{Gdebt^*}$ is a time-varying risk premium.

All the variables were checked for the unit root. Those that appeared to be non-stationary were verified to be integrated of order 1. Only nonstationary variables were considered during the Johansen test to correctly identify the number of cointegration equations. However, both stationary and nonstationary were included in the final model imposing the corresponding restrictions.

Estimation

Due to the lag order selection criteria and the Johansen cointegration test results, VECM was specified with 1 lag.

Deterministic components: option 3 (intercept, no trend in CE and VAR)

Number of cointegrated relationships: 1

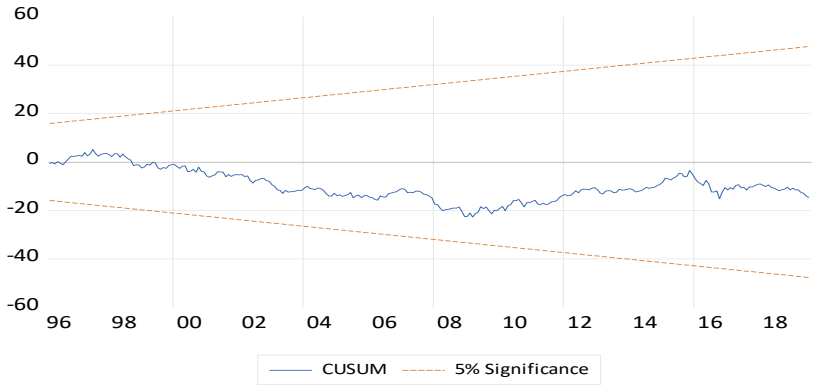
The unrestricted and restricted VECM are illustrated in Appendix A.

The restrictions were imposed due to the stationarity of NFA and IRD:

B(1,1)=1, A(3,1)=0, A(6,1)=0

Graph 2

CUSUM test for the error correction equation



Source: Author's calculations

Stability of the model was tested by CUSUM test. If plots of CUSUM statistics stay within critical bounds of 5 % significance level, the null hypothesis of coefficients' stability in the error correction model cannot be rejected, which is demonstrated in graph 2. Also it was verified that there is no serial correlation between residuals.

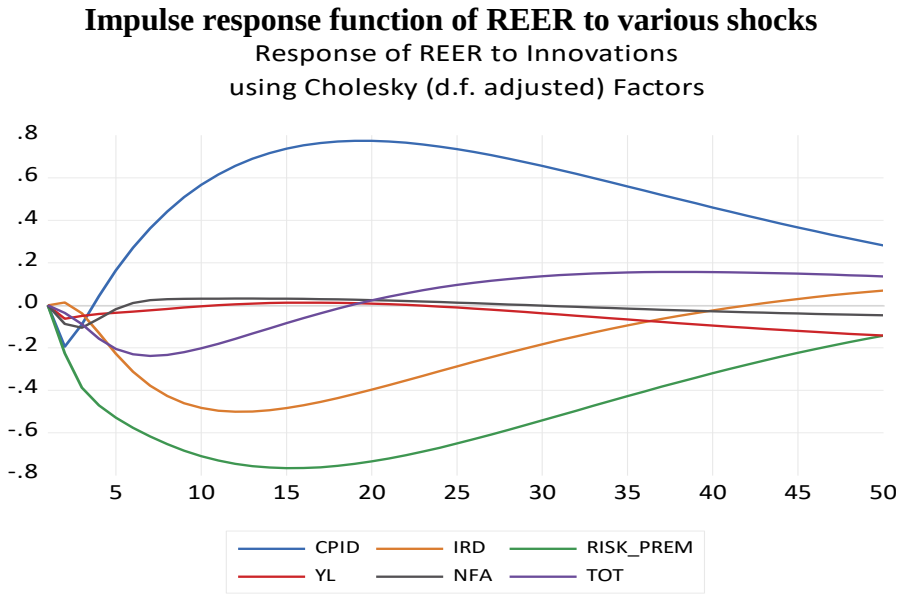
Impulse response function of reer

The response of REER to various shocks is shown in the graph 3. It shows the response that lasts for 50 periods to see the long run behavior.

The impulse response function focuses on short-run adjustment back to long-run equilibrium, which can be verified by the graph below. It also can be seen from the graph that the real effective exchange rate is more sensitive to the shocks in the price differential (price difference between the domestic (UK) and foreign (USA) countries), the risk premium (the ratio of national debt to the foreign national debt) and in smaller extent to the interest rate differential (difference between interbank rates of domestic and foreign countries).

The response of the REER dynamics after the shocks is a long process. For example, the expected appreciation of the national currency after the shock in the interest rate differential takes place only after 35 periods, after the shock in terms of trade – 20 periods. It is interesting to observe that the expected depreciation to the shock in the price level happens only after a significant appreciation for about 18 periods with an initial reaction of depreciation. This matter should be researched further.

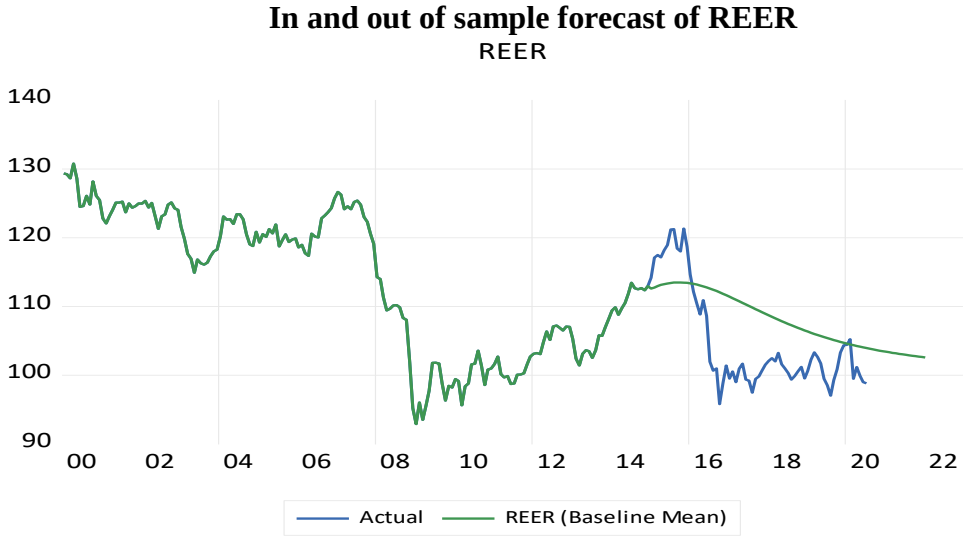
Graph 3



Source: Author's calculations

Forecast

Graph 4



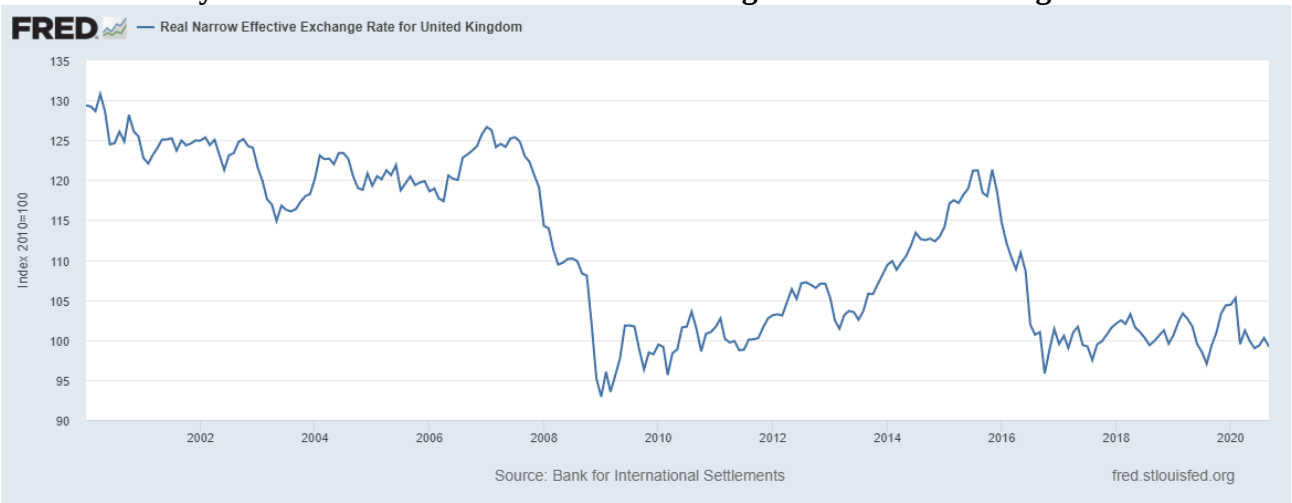
Source: Author's calculations

In sample forecast of the REER dynamics corresponds to the actual trends. However, the forecast out of sample shows that the depreciation trend is not over yet and the national currency is still overvalued.

The following graph was extracted from the FRED database using the data collected by Bank for International Settlements to see the dynamics of 2020 since the model includes the data only until mid-2019. As it can be seen from the graph, it corresponds to the forecasted dynamics.

Graph 5

Dynamics of real narrow effective exchange rate forUnited Kingdom



Source: Bank for International Settlements, Real Narrow Effective Exchange Rate for UK

Conclusion

This paper is based on UK data set, which has been compiled for the period from 1995 to the July of 2020. The selection of the main determinants of the pound real effective exchange rate follows the most relevant theoretical assumptions. This model consists of the effects of price and interest rate differentials, risk premium represented as the ratio of domestic government expenditure to that of foreign, net foreign assets, terms of trade (ratio of export to import), and productivity.

Based on the Johansen cointegration test results, VECM was built. To enhance the model few adjustment restrictions were introduced. These restrictions were based on the fact that the stationary variables cannot be cointegrated. The rest of the variables, which are nonstationary, were included in the model as significant. The resulting model turned out to be sound and stable.

The impulse response function of REER to the rest of the variables was built to demonstrate the behavior of the exchange rate dynamics when different shocks were introduced. Most importantly it was verified that the expected reaction takes place with a significant delay, which confirms the significance of the sound monetary policy forecasting prior to making decisions. It was also shown that the exchange rate dynamics is most sensitive to the shock of price level and the level of interest rates in the domestic or foreign economies.

While the in sample forecast showed not precisely consistent results in comparison to the actual data, it still was in compliance with the actual dynamics. Out of sample forecast showed that in spite of the prolonged depreciation, the British pound remains overvalued and further depreciation should be expected.

References:

1. B. Clark, Peter, and Ronald MacDonald. “Exchange Rates and Economic Fundamentals: A Methodological Comparison of BEERs and FEERs.” IMF Working Paper, 1998. IMF, www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9867.pdf.

2. Bank of England, Consumer Price Index in the United Kingdom [CPIUKQ], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; https://fred.stlouisfed.org/series/CPIUKQ.

3. Bank for International Settlements, Real Narrow Effective Exchange Rate for United Kingdom [RNGBBIS], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; https://fred.stlouisfed.org/series/RNGBBIS, September 15, 2020.

4. Organization for Economic Co-operation and Development, Consumer Price Index: All Items for the United States [USACPIALLMINMEI], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; https://fred.stlouisfed.org/series/USACPIALLMINMEI, September 15, 2020.

5. Organization for Economic Co-operation and Development, 3-Month or 90-day Rates and Yields: Interbank Rates for the United Kingdom [IR3TIB01GBM156N], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; https://fred.stlouisfed.org/series/IR3TIB01GBM156N, September 15, 2020.

6. Organization for Economic Co-operation and Development, 3-Month or 90-day Rates and Yields: Interbank Rates for the United States [IR3TIB01USM156N], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; https://fred.stlouisfed.org/series/IR3TIB01USM156N, September 15, 2020.

7. Organization for Economic Co-operation and Development, US Dollar to National Currency Spot Exchange Rate for the United Kingdom [CCUSSP01GBQ650N], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; https://fred.stlouisfed.org/series/CCUSSP01GBQ650N, September 14, 2020.

8. Bank for International Settlements, Real Narrow Effective Exchange Rate for United Kingdom [RNGBBIS], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; https://fred.stlouisfed.org/series/RNGBBIS, November 1, 2020.

Appendix

Unrestricted VECM:

Vector Error Correction Estimates
Date: 10/01/20 Time: 05:23
Sample (adjusted): 1995M03 2019M06
Included observations: 292 after adjustments
Standard errors in ( ) & t-statistics in [ ]

Cointegrating Eq:	CointEq1
REER(-1)	1.000000
CPID(-1)	-7.813881 (2.82587) [-2.76512]
IRD(-1)	5.566734 (2.50785) [2.21973]
RISK_PREM(-1)	2435.772 (657.183) [3.70639]
YL(-1)	0.734913 (0.91402) [0.80405]
NFA(-1)	-1.05E-08 (1.2E-09) [-8.50338]
TOT(-1)	394.1119 (101.210) [3.89401]
C	-657.0469

Error Correction:	D(REER)	D(CPID)	D(IRD)	D(RISK_PREM)	D(YL)	D(NFA)	D(TOT)
CointEq1	-0.004516 (0.00412) [-1.09655]	0.002521 (0.00084) [2.98496]	0.000209 (0.00063) [0.33349]	6.19E-06 (2.9E-06) [2.15979]	-0.002348 (0.00078) [-3.02085]	37614993 (4508346) [8.34341]	-2.30E-05 (3.3E-05) [-0.70526]
D(REER(-1))	0.154170 (0.05955) [2.58886]	-0.002359 (0.01222) [-0.19309]	0.013987 (0.00904) [1.54686]	-2.75E-05 (4.1E-05) [-0.66291]	0.015790 (0.01124) [1.40473]	1.56E+08 (6.5E+07) [2.38652]	0.000198 (0.00047) [0.41844]
D(CPID(-1))	-0.780477 (0.28922) [-2.69859]	-0.011193 (0.05933) [-0.18868]	-0.078627 (0.04392) [-1.79043]	-0.000125 (0.00020) [-0.62311]	-0.036535 (0.05459) [-0.66925]	-2.53E+08 (3.2E+08) [-0.79784]	-0.002495 (0.00229) [-1.08790]
D(IRD(-1))	-0.093354 (0.36675) [-0.25454]	-0.018947 (0.07523) [-0.25186]	0.338645 (0.05569) [6.08108]	0.000106 (0.00026) [0.41590]	-0.051205 (0.06923) [-0.73969]	-5.75E+08 (4.0E+08) [-1.43267]	0.003267 (0.00291) [1.12318]

D(RISK_PREM(-1))	-159.0221	44.72290	-30.70594	-0.025220	1.673670	-5.37E+10	0.168744
	(90.3856)	(18.5402)	(13.7244)	(0.06293)	(17.0605)	(9.9E+10)	(0.71686)
	[-1.75937]	[2.41221]	[-2.23733]	[-0.40075]	[0.09810]	[-0.54234]	[0.23539]
D(YL(-1))	-0.150816	0.002323	0.069062	-5.64E-05	-0.088658	2.19E+08	-0.000154
	(0.32423)	(0.06651)	(0.04923)	(0.00023)	(0.06120)	(3.5E+08)	(0.00257)
	[-0.46516]	[0.03493]	[1.40281]	[-0.24997]	[-1.44869]	[0.61801]	[-0.05980]
D(NFA(-1))	-6.88E-11	2.32E-11	2.52E-12	3.92E-14	-1.52E-11	0.197591	-1.04E-13
	(5.6E-11)	(1.1E-11)	(8.4E-12)	(3.9E-14)	(1.0E-11)	(0.06081)	(4.4E-13)
	[-1.23796]	[2.03973]	[0.29911]	[1.01257]	[-1.44553]	[3.24942]	[-0.23624]
D(TOT(-1))	-1.046934	-1.978704	-0.806716	-0.001770	0.911280	-1.15E+10	0.002476
	(7.57465)	(1.55374)	(1.15015)	(0.00527)	(1.42973)	(8.3E+09)	(0.06008)
	[-0.13822]	[-1.27351]	[-0.70140]	[-0.33559]	[0.63738]	[-1.38647]	[0.04121]
C	-0.002798	-0.011510	-0.009184	7.08E-05	0.089254	-33024540	-0.000448
	(0.10211)	(0.02095)	(0.01551)	(7.1E-05)	(0.01927)	(1.1E+08)	(0.00081)
	[-0.02740]	[-0.54949]	[-0.59229]	[0.99641]	[4.63070]	[-0.29541]	[-0.55284]
R-squared	0.075075	0.066833	0.180746	0.021403	0.047088	0.209346	0.011477
Adj. R-squared	0.048929	0.040454	0.157587	-0.006260	0.020150	0.186996	-0.016467
Sum sq. resids	794.5703	33.43198	18.31968	0.000385	28.30855	9.52E+20	0.049981
S.E. equation	1.675610	0.343707	0.254428	0.001167	0.316276	1.83E+09	0.013289
F-statistic	2.871350	2.533547	7.804531	0.773695	1.748035	9.366466	0.410718
Log likelihood	-560.4830	-97.91291	-10.08849	1562.290	-73.62591	-6638.119	851.9092
Akaike AIC	3.900569	0.732280	0.130743	-10.63897	0.565931	45.52821	-5.773351
Schwarz SC	4.013893	0.845605	0.244068	-10.52565	0.679255	45.64154	-5.660026
Mean dependent	-0.020308	-0.007545	-0.006931	6.56E-05	0.082192	-12976027	-0.000454
S.D. dependent	1.718171	0.350877	0.277206	0.001163	0.319511	2.03E+09	0.013181

Determinant resid covariance (dof adj.)	1377123.
Determinant resid covariance	1106109.
Log likelihood	-4932.099
Akaike information criterion	34.26095
Schwarz criterion	35.14236
Number of coefficients	70

Restricted VECM:

Vector Error Correction Estimates
Date: 10/09/20 Time: 09:58
Sample (adjusted): 1995M03 2019M06
Included observations: 292 after adjustments
Standard errors in ( ) & t-statistics in [ ]

Cointegration Restrictions:
B(1,1)=1, A(3,1)=0, A(6,1)=0
Convergence achieved after 45 iterations.
Restrictions identify all cointegrating vectors
LR test for binding restrictions (rank = 1):

Chi-square(2)	22.45740
Probability	0.000013

Cointegrating Eq:	CointEq1
REER(-1)	1.000000
CPID(-1)	-9.838747 (1.50228) [-6.54923]
IRD(-1)	4.607976 (1.33321) [3.45631]
RISK_PREM(-1)	2311.961 (349.368) [6.61756]
YL(-1)	-0.916716 (0.48590) [-1.88662]
NFA(-1)	-4.30E-10 (6.6E-10) [-0.65345]
TOT(-1)	313.3937 (53.8046) [5.82466]
C	-429.4916

Error Correction:	D(REER)	D(CPID)	D(IRD)	D(RISK_PREM)	D(YL)	D(NFA)	D(TOT)
CointEq1	-0.035425 (0.00890) [-3.98134]	0.008869 (0.00185) [4.80674]	0.000000 (0.00000) [NA]	4.79E-06 (6.3E-06) [0.75540]	-0.003406 (0.00174) [-1.95848]	0.000000 (0.00000) [NA]	-0.000226 (7.3E-05) [-3.11163]
D(REER(-1))	0.124670 (0.05904) [2.11165]	0.005291 (0.01204) [0.43927]	0.015173 (0.00913) [1.66183]	-2.39E-05 (4.2E-05) [-0.56589]	0.013294 (0.01145) [1.16058]	1.50E+08 (7.3E+07) [2.05124]	-7.25E-06 (0.00047) [-0.01541]
D(CPID(-1))	-0.782167	-0.013515	-0.078614	-0.000137	-0.032660	-3.31E+08	-0.002524

	(0.28346)	(0.05782)	(0.04384)	(0.00020)	(0.05500)	(3.5E+08)	(0.00226)
	[-2.75937]	[-0.23372]	[-1.79332]	[-0.67543]	[-0.59385]	[-0.94080]	[-1.11771]
D(IRD(-1))	0.193162	-0.084407	0.327303	0.000108	-0.039826	-2.75E+08	0.005311
	(0.36900)	(0.07527)	(0.05707)	(0.00026)	(0.07159)	(4.6E+08)	(0.00294)
	[0.52348]	[-1.12132]	[5.73551]	[0.40950]	[-0.55628]	[-0.59873]	[1.80666]
D(RISK_PREM(-1))	-101.4983	31.49800	-32.98474	-0.025212	4.078601	4.36E+09	0.578676
	(90.1783)	(18.3961)	(13.9462)	(0.06443)	(17.4966)	(1.1E+11)	(0.71847)
	[-1.12553]	[1.71221]	[-2.36514]	[-0.39129]	[0.23311]	[0.03888]	[0.80543]
D(YL(-1))	-0.256479	0.024409	0.073204	-6.57E-05	-0.089863	50062091	-0.000920
	(0.31917)	(0.06511)	(0.04936)	(0.00023)	(0.06193)	(4.0E+08)	(0.00254)
	[-0.80359]	[0.37489]	[1.48307]	[-0.28792]	[-1.45115]	[0.12623]	[-0.36193]
D(NFA(-1))	-4.93E-11	1.09E-11	1.59E-12	6.24E-15	-2.86E-12	-0.006965	-1.40E-14
	(5.0E-11)	(1.0E-11)	(7.7E-12)	(3.6E-14)	(9.7E-12)	(0.06181)	(4.0E-13)
	[-0.99108]	[1.07215]	[0.20722]	[0.17549]	[-0.29654]	[-0.11268]	[-0.03535]
D(TOT(-1))	3.698451	-2.945707	-0.992226	-0.001252	0.929194	-3.19E+09	0.037057
	(7.52835)	(1.53576)	(1.16427)	(0.00538)	(1.46067)	(9.4E+09)	(0.05998)
	[0.49127]	[-1.91808]	[-0.85223]	[-0.23268]	[0.63614]	[-0.34060]	[0.61782]
C	0.005791	-0.013352	-0.009521	7.14E-05	0.089421	-20616824	-0.000386
	(0.10015)	(0.02043)	(0.01549)	(7.2E-05)	(0.01943)	(1.2E+08)	(0.00080)
	[0.05782]	[-0.65354]	[-0.61471]	[0.99771]	[4.60174]	[-0.16566]	[-0.48339]
R-squared	0.110757	0.112656	0.182938	0.009262	0.031973	0.020707	0.040942
Adj. R-squared	0.085619	0.087572	0.159841	-0.018745	0.004609	-0.006976	0.013830
Sum sq. resids	763.9176	31.79031	18.27067	0.000390	28.75755	1.18E+21	0.048491
S.E. equation	1.642971	0.335162	0.254088	0.001174	0.318774	2.04E+09	0.013090
F-statistic	4.406011	4.491169	7.920365	0.330703	1.168416	0.748007	1.510140
Log likelihood	-554.7391	-90.56159	-9.697357	1560.490	-75.92346	-6669.359	856.3272
Akaike AIC	3.861227	0.681929	0.128064	-10.62664	0.581668	45.74218	-5.803611
Schwarz SC	3.974552	0.795253	0.241389	-10.51332	0.694992	45.85551	-5.690286
Mean dependent	-0.020308	-0.007545	-0.006931	6.56E-05	0.082192	-12976027	-0.000454
S.D. dependent	1.718171	0.350877	0.277206	0.001163	0.319511	2.03E+09	0.013181

Determinant resid covariance (dof adj.)	1473640.
Determinant resid covariance	1183631.
Log likelihood	-4943.327
Akaike information criterion	34.33786
Schwarz criterion	35.21927
Number of coefficients	70

РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В НАЛИЧНОМ ДЕНЕЖНОМ ОБРАЩЕНИИ: СОКРАЩАТЬ НЕЛЬЗЯ УСИЛИВАТЬ

Бектасова Ж. Ж. – главный специалист-аналитик управления анализа и планирования фондов Департамента наличного денежного обращения Национального Банка Республики Казахстан

В работе представлены результаты экспертной оценки текущей и возможных моделей наличного денежного обращения. Изучены модели участия центрального банка в наличном денежном обращении, преимущества/недостатки моделей и опыт зарубежных стран по внедрению децентрализованных моделей наличного денежного обращения.

Данная работа является началом определения предпосылок к реинжинирингу текущей модели наличного денежного обращения Республики Казахстан.

Ключевые слова: централизованная модель, частично децентрализованная модель, децентрализованная модель, реинжиниринг, кассовый центр

Классификация JEL: E40, E42, E47, E49

Введение

Динамичное развитие рынка платёжных систем, а именно электронных платежных средств позволяет рассматривать их в качестве возможной альтернативы наличным деньгам, но, несмотря на тенденцию увеличения количества операций, проводимых с помощью безналичного расчета, полной смены платежных предпочтений потребителей не наблюдается, особенно в текущих условиях, а именно в период распространения COVID-19.

В результате объявленных в отдельных странах карантинных мер, в марте 2020 года наблюдалось изменение отношения к использованию банкнот и падение количества наличных транзакций по всему миру. Однако, несмотря на уменьшение количества наличных операций, в марте 2020 года Федеральная резервная система США столкнулась со спросом на наличные деньги, в 3-5 раз превышающим объем марта 2019 года [1]. В Еврозоне наблюдалась схожая динамика: банкноты в обращении увеличились на 10% [2]. Причиной, как пишет международная неправительственная организация IACA (International Association of Currency Affairs), может быть более высокий уровень доверия потребителей банкнотам и неуверенность в стабильности финансовых организаций [3]. Дополнительной причиной спроса на наличные деньги, по словам главы Банка Канады, является попытка многих компаний обезопасить себя от падения ликвидности в результате финансового кризиса [4]. Такая активность со стороны компаний и физических лиц ранее была замечена после начала финансового кризиса в 2008 году [5].

Учитывая все тенденции и изменения в поведении потребителей, «IACA» предполагает, что наличные деньги останутся основным платежным методом для большей части мира на ближайшие 10-15 лет [6].

Доминирующее положение наличных денег в структуре платежных инструментов объясняется их преимуществом над другими средствами платежа:

1) анонимность использования;
2) прием в платежи в качестве законного средства в любых условиях;
3) моментальное осуществление расчетов;

4) нет надобности в специальной и постоянно действующей технологической инфраструктуре;

5) легкость применения всеми пользователями, вне зависимости от возрастной категории.

Как сообщает Европейский Центральный Банк, около 75% потребительских транзакций в Еврозоне осуществляются с помощью наличных денег, в частности среди граждан в возрасте более 55 лет [7].

Вместе с тем, согласно прогнозу швейцарской компании SIX касательно будущего наличных денег, при наиболее вероятном сценарии цифровые платежи будут вытеснять наличные деньги как средство обращения, в то же время наличные деньги будут востребованы и широко использоваться как средство сбережения. В целом объем наличных средств сократится на 40-60%, ввиду снижения объема наличности, используемого в качестве платежных средств. В связи с этим особое внимание будет уделяться повышению эффективности, сокращению расходов и оптимизации инфраструктуры наличного денежного обращения [8].

Опыт Швеции, страны с одним из наивысших показателей безналичных платежей, показывает, что политика Центрального Банка Швеции в вопросе наличных денег претерпевает изменения в сторону стимулирования использования наличных денег для восстановления инфраструктуры наличного денежного обращения в связи с рисками перебоев с электричеством, потенциальных угроз кибератак [9].

Основываясь на мнениях и опросах зарубежных частных и государственных учреждений, можно предположить, что наличные деньги в обозримом будущем останутся ключевым надежным инструментом платежа для большинства участников мировой экономики, эффективно сосуществуя с безналичными формами платежей.

Таким образом, наличное денежное обращение остается важнейшей составной частью экономики страны, и ее эффективная организация является одной из важных и актуальных задач центральных банков. Следовательно, центральные банки заинтересованы в обеспечении высокого качества наличности, эффективном распределении функций в области наличного денежного обращения и оптимизации своих расходов. В этих условиях одним из способов совершенствования управления наличного денежного обращения является частичная или полная передача центральным банком отдельных функций третьим организациям, то есть аутсорсинг.

В последнее десятилетие, с развитием цифровизации и автоматизации, произошли значительные изменения и в наличном денежном обращении (в технологиях обработки наличных денег, хранениях наличности и т.д.). Во многих странах важную роль в обороте наличности стали играть новые участники – компании, специализирующиеся на хранении, перевозке и обработке наличности[9] (далее – CIT, cash in transit). Детали построения модели организации и регулирования наличного денежного обращения отличаются для каждой отдельной страны в зависимости от реализованной стратегии и взаимодействия между центральным банком и участниками наличного денежного обращения. Согласно методике

[9] Обработка наличных денег включает пересчёт, сортировку, гашение, проверку подлинности и платёжности, упаковку и уничтожение наличных денег.

компании Currency Research[10], существует три основных типа моделей наличного денежного обращения – централизованная, частично децентрализованная и децентрализованная [10].

Общей тенденцией в оптимизации наличного денежного обращения является постепенный переход центральных банков от жесткой централизации наличного денежного обращения к использованию децентрализованной модели, что показывает стремление центральных банков сократить свои расходы за счет снижения степени своей вовлеченности в текущий цикл денежного оборота путем передачи функций коммерческому сектору [11]. Ее преимущества состоят в четкой организации потоков наличных денег, увеличении скорости обработки банкнот, а также высокой экономической эффективности. Однако эта модель содержит в себе и определенные риски, связанные с надежностью контрагентов.

Данная работа посвящена исследованию зарубежных моделей наличного денежного обращения и определению наличия предпосылок к изменению текущей модели наличного денежного обращения в Казахстане. Теоретической и методологической основой работы послужили научные труды и практические работы зарубежных исследователей, экспертов по вопросам организации наличного денежного обращения.

1. Методологические исследования

Согласно методике компании Currency Research, существует три основных типа моделей наличного денежного обращения – централизованная, частично децентрализованная и децентрализованная, согласно которым функции основных участников наличного денежного обращения различаются в зависимости от степени делегирования центральным банком своих функций (таблица 1).

Таблица 1

Основные модели участия центрального банка в наличном денежном обращении

	Изготовители денежных знаков	Центральный банк	Банки второго уровня	CIT	Торговые организации
Классическая/централизованная модель					
Производство наличных денег	×	*			
Хранение и распределение наличных денег		×			
Обработка наличных денег		×			
Уничтожение наличных денег		×			
Частично децентрализованная модель					
Производство наличных денег	×	*			
Хранение и распределение наличных денег		*	*	*	

[10] Currency Research (CR) – международная организация, которая является всемирным ресурсом знаний о наличных деньгах. CR имеет более 250 лет общего опыта работы в сфере наличности и предоставляет профессиональные консультации и исследования в интересах государственных и коммерческих структур.

Обработка наличных денег		*	*	*	*
Уничтожение наличных денег		*			
Децентрализованная модель					
Производство наличных денег	×				
Хранение и распределение наличных денег		*	*	×	
Обработка наличных денег		*	*	×	*
Уничтожение наличных денег			×		

× основная функция

* вспомогательная функция

Источник: составлено автором на основе источника [10] .

В таблице для каждой из моделей показано, кто из партнеров отвечает за выполнение основных функций, изначально присущих центральному банку.

При централизованной (классической) модели центральный банк осуществляет полный контроль над наличным денежным обращением. Центральный банк несет ответственность от момента производства до уничтожения наличных денег.

При этом необходимо отметить, что производство наличных денег в трех вышеуказанных моделях является основной функцией изготовителей денежных знаков, а именно государственных или частных банкнотных фабрик и монетных дворов.

Частично децентрализованная модель относится к центральным банкам, которые начали процесс реинжиниринга и передали часть функций по хранению, распределению и обработке наличности коммерческому сектору: либо банкам второго уровня, либо организациям, специально созданным для распределения, обработки и хранения наличных денег. Центральный банк сохраняет частичный контроль над управлением наличным обращением по отдельным направлениям. В настоящее время большинство стран мира с различной степенью децентрализации используют данную модель. Степень децентрализации варьируется в зависимости от наличия сторонних организаций, созданных для распределения, обработки и хранения наличных денег, политики и стратегии центрального банка, а также затрат и вопросов безопасности.

При децентрализованной модели центральный банк основную часть функций по организации налично-денежного обращения передает на аутсорсинг и оставляет вспомогательную функцию по хранению, распределению и обработке наличных денег. Коммерческий сектор обрабатывает наличные деньги в соответствии с установленными стандартами центрального банка, а также принимает наличные деньги центрального банка на доверительное хранение. Доверительное хранение предполагает хранение наличных, которые принадлежат центральному банку, в хранилищах банков второго уровня или CIT-компаний. Основным преимуществом данного вида хранения является доступность наличных денег для крупных участников наличного денежного обращения, а недостатком – относительное ухудшение качества банкнот в обращении [12]. Наиболее ранними примерами такого рода сотрудничества являются Великобритания и Австралия, которые с начала 1990-х годов имеют высокий уровень децентрализации, а ответственность за обработку банкнот передана коммерческому сектору. Согласно данной модели уничтожение наличных денег

осуществляется банками второго уровня (например, в Норвегии), однако большинство центральных банков не прибегают к полному аутсорсингу и, в частности, сохраняют за собой функцию уничтожения наличных денег.

Банк Англии в 1982 году внедрил систему доверительного хранения, которая в 2001 году эволюционировала в схему под названием NCS (Note Circulation Scheme), отличающуюся более жестким контролем со стороны центрального банка. Также NCS регулирует распределение и обработку банкнот. В настоящее время участниками NCS являются National Westminster Bank, Почта (Post Office) и две CIT-компании (G4S Cash Solutions, Vaultex UK). Vaultex UK была создана 2007 году как совместное предприятие банков HSBC и Barclays. Участники NCS также могут получать банкноты из хранилищ других участников [13].

Currency Research провела исследование по внедрению децентрализованных моделей наличного денежного обращения в 11 странах и опубликовала показатели до и после реинжиниринга модели наличного денежного обращения в разрезе стран (таблица 2). Основным ключевым фактором для реинжиниринга наличного денежного обращения во многих центральных банках стало стремление центральных банков сосредоточиться на своих основных функциях [10].

Таблица 2

Показатели до и после реинжиниринга модели наличного денежного обращения в разрезе стран

№ п/п	Страна	Количество кассовых центров ЦБ		Количество машин для обработки банкнот ЦБ		Операционная штатная численность ЦБ для работы с наличными деньгами		% обработки банкнот ЦБ		Скорость возврата банкнот в ЦБ (в год)		Количество фальшивых банкнот (на млн.банкнот)	
1	Нидерланды	10	1	8	6	150	100	100%	25%	3	1	(-)	(-)
2	Новая Зеландия	3	1	7	1	75	6	80%	30%	8	0.3	11.5	3.5
3	Норвегия	10	1	12	1	390	18	(-)	95%	5.3	0.5	35	2
4	ЮАР	7	6	21	12	(-)	(-)	100%	35%	(-)	(-)	(-)	(-)
5	Швеция	14	2	(-)	4	(-)	15	100%	0%	(-)	(-)	(-)	3
6	Тайланд	87	10	51	24	(-)	-30%	100%	0%	(-)	(-)	низкая до и после	
7	Великобритания	7	2	10	3	(-)	66	100%	5%	(-)	1	(-)	(-)
8	Австралия	7	2	21	4	36	17	100%	0%	5	0.08	(-)	(-)
9	Австрия	8	1	21	1	42	2	100%	10%	3-4	1-2	2.2	3.7
10	Малайзия	12	6	16	0	883	218	100%	10%	(-)	1	(-)	(-)
11	Бельгия	6	4	11	8	(-)	(-)	100%	100%	3	2	(-)	(-)

Примечание: составлено автором на основе источника [8].

В большинстве стран реинжиниринг модели наличного денежного обращения привел к изменению функции участников наличного денежного обращения (центральный банк несет ответственность за выпуск и уничтожение банкнот, а обработка и хранение наличных денег осуществляются коммерческими кассовыми центрами), сокращению филиальной сети центрального банка, и, как следствие, сокращению персонала и кассовой техники центрального банка.

Как показывает опыт зарубежных стран, основным недостатком данной модели является ухудшение состояния наличных денег в обращении. В целях контроля качества наличных денег, центральные банки внедряют различные методы оценки качества банкнот (регулярные проверки качества сортировки банкнот коммерческим сектором, предоставление образцов банкнот для калибровки сортировщиков банкнот, опросы населения, и т.д.) с соответствующими мерами воздействия и поощрения [10].

2. Текущая модель наличного денежного обращения Республики Казахстан

Согласно методике Currency Research, текущая модель наличного денежного обращения Республики Казахстан относится к централизованной модели, где Национальный Банк несет всю полноту ответственности за управление денежной наличностью в стране от момента планирования изготовления банкнот и монет до их уничтожения, а также за своевременное обеспечение экономики наличными деньгами требуемых номиналов.

На основе опыта зарубежных стран и с учетом специфики наличного денежного обращения в Республике Казахстан (относительно невысокая численность населения; большая территория страны; рост наличных денег в обращении; высокая вовлеченность центрального банка в управлении наличного денежного обращения) определены приоритетные цели участников наличного денежного обращения Республики Казахстан. Соответствие модели нижеуказанным целям является основой для эффективного наличного денежного обращения страны (таблица 3).

В настоящее время банки второго уровня заинтересованы в передаче функции по обработке и хранению наличных денег на аутсорсинг инкассаторским организациям, которые в перспективе могут стать прообразом для создания коммерческих кассовых центров. Вместе с тем, нормативная правовая база Республики Казахстан[11] разрешает инкассаторским организациям осуществлять деятельность по пересчету, сортировке, упаковке, хранению банкнот, монет и ценностей.

Так, аутсорсинг отдельных функций с наличными деньгами банками второго уровня может стать началом децентрализации наличного денежного обращения Республики Казахстан, которая в будущем создаст основу для аутсорсинга части функций по наличному денежному обращению Национального Банка Республики Казахстан.

Таблица 3

Приоритетные цели участников наличного денежного обращения

Национальный Банк Республики Казахстан	**Банки второго уровня**	**Инкассаторские компании**	**Клиенты (население)**
1) своевременное и бесперебойное обеспечение субъектов экономики всеми номиналами банкнот и монет национальной валюты *2) обеспечение высокого уровня качества банкнот*	*1) получение прибыли:* • *снижение издержек;* • *повышение эффективности операций;* • *автоматизация операций* *2) обеспечение наличными деньгами:* • *удовлетворение обычного*	*1) получение прибыли:* • *снижение издержек;* • *повышение эффективности операций;* • *автоматизация операций.* *2) обеспечение*	*1) постоянная и повсеместная возможность снятия и использования наличных денег;* *2) низкая комиссия за обслуживание по операциям с наличными*

[11] Согласно пункту 7-1 статьи 30 Закона Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан»

с целью: • *повышения доверия к национальной валюте;* • *противодействия фальшивомонетничеству;* • *повышения эффективности автоматизации процесса обработки наличных денег* *3) обеспечение сохранности наличных денег (хранение, перевозка, выдача/прием, обработка, уничтожение)* 4) эффективность: • скорость выполнения операций; • снижение издержек по операциям; • автоматизация операций	*и повышенного спроса на наличные деньги (сезонность, праздничные дни, кризисные ситуации)* • *конкурентные преимущества* • *привлечение новых клиентов* 3) обеспечение сохранности наличных денег (хранение, перевозка, выдача/прием, обработка) 4) обеспечение высокого уровня качества банкнот *5)* перевод традиционных банковских услуг, связанных с использованием наличных денег, на новый цифровой формат с использованием безналичных платежей.	*сохранности наличных денег (хранение, перевозка).*	*деньгами;* 3) личная безопасность во время кассового обслуживания; 4) качество наличных денег.
• *очень важные* • важные			

Примечание: составлено автором на основе экспертной оценки специалистов Национального Банка Республики Казахстан и Федерального Банка Германии.

3. Заключение

Ключевыми факторами для реинжиниринга наличного денежного обращения во многих зрубежных центральных банках стали:

– пересмотр ключевых функций центрального банка в области наличного денежного обращения;

– снижение расходов, связанных с организцией наличного днежного обращения;

– сосредоточение на основных операциях центрального банка;

– автоматизация обработки наличности;

– потребность в замене/модернизации технологического оборудования;

– обеспечение безопасности доставки денежной наличности;

– оптимизация цикла наличного денежного обращения.

В целом по итогам проведенного исследования, представители компании Currency Research пришли к следующим выводам. Учитывая различные уровни развития, географические условия и социоэкономические особенности разных стран, нельзя найти единственное, уникальное и подходящее для всех решение: у каждой страны модели наличного денежного обращения будут отличаться, и процесс реорганизации и развития является итерационным, повторяющимся, данным процессом необходимо управлять на постоянной и непрерывной основе [10].

На сегодняшний день со стороны участников наличного денежного обращения Республики Казахстан наблюдается интерес к аутсорсингу и созданию коммерческих кассовых центров. При этом законодательная база Республики Казахстан и нормативная правовая база Национального Банка Республики Казахстан в части инкассаторской деятельности предусматривает возможность передачи части функций по организации наличного денежного обращения инкассаторским компаниям.

В долгосрочной перспективе, по примеру международной практики, наличное денежное обращение в Республике Казахстан может перейти на децентрализованную модель. Первоочередная оптимизация цепи поставок и усовершенствование текущей модели наличного денежного обращения предусматривают внедрение соответствующей технологической инфраструктуры (автоматическая идентификация упаковок с наличными деньгами, электронный взаимообмен данными между участниками процесса поставок, единые критерии машинной сортировки банкнот и т.д.).

Таким образом, существуют предпосылки для реинжиниринга модели наличного денежного обращения в долгосрочной перспективе, которая может поменять функции Национального Банка по участию в наличном денежном обращении. Однако, вне зависимости от реализуемой модели наличного денежного обращения, Национальный Банк будет нести основную ответственность от изготовления до уничтожения наличности, а также осуществлять контрольно-надзорную функцию с целью обеспечения высокого качества наличных денег в обращении и противодействия фальшивомонетничеству.

Список литературы:

1. Auer, R., Cornelli, G., & Frost, J. (2020, April 3). Covid-19, cash, and the future of payments (Publication).

2. COVID-19 and the Ups and Downs of Cash Demand (Rep.). (2020, June). .

3. The Impact of COVID-19 on Cash and Payments: A Confused Picture (Rep.). (2020, April). https://currencyaffairs.org/download/covid-19/Currency-News-The-Impact-of-Covid-19-on-Cash-Pmnts.-Expert-views-from-the-front-line-part-1.pdf.

4. Macklem, T. (2020, June 16). Opening Statement by Tiff Macklem Governor of the Bank of Canada Appearance before the House of Commons (Opening Statement). https://currencyaffairs.org/download/covid-19/Governor-Bank-of-Canada-Covid-Currency.pdf.

5. European Central Bank. (2020, April 28). Beyond monetary policy – protecting the continuity and safety of payments during the coronavirus crisis. https://www.ecb.europa.eu/press/blog/date/2020/html/ecb.blog200428~328d7ca065.en.html.

6. Protecting Cash, Safeguarding the Public Against COVID-19 – Part 1 (Rep.). (2020, May). https://currencyaffairs.org/download/covid-19/Currency-News-Covid-19-Supplement-Part-1.pdf.

7. Central Bank Survey (May 2020) (Rep.). (2020, May). https://currencyaffairs.org/download/covid-19/BIN_DScholz_Webinar-Currency-Research-result-of-Central-Bank-survey.pdf.

8. SIX, Future of Money, 2019. https://www.six-group.com/en/company/innovation/research-reports/picture-of-the-future-money.html.

9. If crisis or war comes, Important information for the population of Sweden,2018. https://www.dinsakerhet.se/siteassets/dinsakerhet.se/broschyren-om-krisen-eller-kriget-kommer/om-krisen-eller-kriget-kommer---engelska-2.pdf.

10. Currency Research. Re-engineering currency circulation: An international study of cash handling models, 2015.

11. Ионов В.М. Реорганизация наличного денежного обращения:медународный опыт, 2014, стр. 39-43.

12. Титов Р. Аутсорсинг функций центрального банка в сфере наличного денежного обращения, Национальный банк Республики Беларусь, 2014.

13. https://www.bankofengland.co.uk/banknotes/note-circulation-scheme#.

14. Europe Cash Cycle Seminar, Special report, 2019.

15. European Payments Council. Improving the efficiency of the handling of cash - Cash Cycle Models, 2013.

16. European Payments Council. Improving the Efficiency of the Handling of Cash – Recirculation Paper, 2019.

17. G+D Currency Technology, Dividing up the Cash Cycle Cake, 2020.