



ФИНТЕХ 2019

годовое исследование
рынка финансовых
технологий в России

Полное или частичное использование материалов сайта разрешается только с письменного разрешения редакции. Гиперссылка на источник обязательна

bloomchain.ru
contact@bloomchain.ru



Цифровизация бизнеса и образа жизни – это быстро, удобно, относительно надежно и эффективно. Но в первую очередь – это естественное развитие ранее накопленных инструментов IT, big data, ИИ, e-commerce, облачных сервисов и так далее.

Визионеры цифровой отрасли предсказывают взрывной рост digital-технологий в ближайшее десятилетие. Финансовые технологии, или финтех, занимают в этой гонке не последнее место. Современный банкинг, инвестиционный и страховой рынки уже невозможно представить как исключительно офлайн-бизнес. Они стремятся достичь максимальной персонализации и кастомизации, отвечать на растущее число запросов в режиме 24/7, удаленно сопровождать клиента на любом этапе жизненного цикла.

России удалось встроиться в этот динамичный сегмент. В отличие от западных и китайского рынков, информационную повестку здесь формируют не стартапы, а крупные игроки. Номер один – банки. Традиционные кредитные организации тратят десятки и сотни миллиардов рублей на цифровую трансформацию. Необанки, или вир-

туальные банки, стремятся наиболее эффективным образом оцифровать конкретные клиентские сегменты на рынке. Но их стоимость сегодня далеко не столь значительна. Они функционируют в рамках нескольких моделей: от автономной надстройки до полностью самостоятельной компании. Этот сегмент финтех-рынка России стал основой нашего исследования.

Для максимизации будущей прибыли ведущие компании финтех-рынка формируют вокруг себя множество нефинансовых сервисов. Они приносят синергетический эффект и выстраиваются в экосистему. Ядром могут быть как банки, так и, наоборот, IT-компании. Экономический результат оценить пока сложно. Также невозможно говорить о более или менее эффективной модели роста, масштабирования экосистемы.

Основной целью нашего исследования стала предварительная количественная оценка локального рынка виртуального банкинга и детализация моделей его развития. Ни одно из внешних международных исследований не погружается в детали работы российского рынка. В итоге ведущие участни-

ки лишены возможности публично использовать релевантные данные.

Помимо классического опроса рынка, мы провели самостоятельные расчеты, не забывая о высокой степени условности выводов из такого анализа.

Bloomchain Research выражает глубокую благодарность участникам рынка за помощь в проведении данного исследования. Мы ценим ваше внимание и рады обратной связи!

Ирина КАЛИНКОВА,
к.э.н., гларед Bloomchain





Алла Савченко,
руководитель
департамента
развития
продуктов
Яндекс.Денег

В начале 2000х финансовый сервис в онлайн нужен был прежде всего для покупок в интернете и переводов. Сейчас цифровой банкинг – это уже значительно больше услуг и возможностей. Пользователям нужно оплачивать ЖКУ, мобильную связь, следить за своими тратами, инвестировать, и все это онлайн. Банки поняли, что потребителям требуются технологичные решения, поэтому они трансформируются в финтех-компании. Это не столько экономически разумно (digital позволяет сокращать некоторые капитальные затраты), сколько жизненно необходимо с точки зрения ожиданий клиентов. Мы в Яндекс.Деньги считаем, что ключевой тренд финтех-рынка в России сегодня – развитие лайфстайл-направлений внутри финансовых продуктов, когда банки встраивают в свои приложения нефинансовые сервисы, вплоть до покупки билетов в кино.



Тинькофф Банк

Финансовые технологии выигрывают конкуренцию у традиционных решений. Все банковские операции уже можно проводить дистанционно, в ближайшие годы банки будут повышать долю цифровых услуг, а традиционных финансовых решений почти не останется. В финтех-компаниях продолжается тренд на усиление использования искусственного интеллекта. ИИ занимает все большую долю в процессах технологичных компаний. Например, в Тинькофф благодаря ИИ стоимость обработки документов за год сократилась в два раза. ИИ обрабатывает более 60% всех документов. Также ИИ используются и при верификации пользователей. Все входящие обращения в нашу службу поддержки тоже обрабатывает ИИ, более 30% всех обращений удается решить вообще без помощи человека. Технологии ИИ уже сейчас могут сократить расходы большинства традиционных и технологических компаний на 45-50%. Но технологии продолжают развиваться: этот показатель, вероятно, вырастет до 80-90%.

Другой тренд — укрупнение цифровых экосистем, которые включают финансовые, лайфстайл-услуги и многое другое. Технологические компании занимают все большую роль в жизни клиента, обеспечивая постоянное сопровождение.



Павел Новиков,
директор центра
компетенций
Fintech &
Blockchain, Фонд
«Сколково»

Россия – трендсеттер с точки зрения сегмента необанкинга, уровня клиентского обслуживания и внедрения новых паттернов поведения. Подтверждение этому – первое место в рейтинге распространения бесконтактных платежей. При этом ведущую роль инноваторов на рынке играют именно крупные банки; напротив, влияние стартапов недостаточно велико.

Базовой стратегией для развития и роста становится укрупнение, слияние или поглощение. Причину можно поискать в области спроса. Сейчас пользователи становятся максимально нетерпимыми и требовательными. И банки начинают «приземлять» на свою аудиторию новые сервисы. Эти сервисы и услуги должны быть качественными, многопрофильными, удовлетворять все более широкий спектр потребностей. Чаще всего – нефинансовых. Следовательно мы говорим об экосистемах, созданных вокруг core business.

Но не забываем: в России ключевые банки, чаще всего, государственные. Их деятельность имеет ряд ограничений, и не только непосредственно регуляторных. В этом смысле финтех-стартапы или технологические компании, которые идут в финансы – незаменимое подспорье для развития отрасли. Большим банкам невыгодно прогонять их с рынка. В конце концов, скажу как технобуддист: все цветы должны цвести.

Финтех

Технологии

Искусственный интеллект

API

Блокчейн и смарт-контракты

Big Data

Облачные технологии

Биометрические технологии

СОДЕРЖАНИЕ

1. Банковский финтех: неоланки	7
• Модели неоланков	7
• Рынок неоланков	10
• Сравнительные характеристики	16
2. Банковский финтех: традиционные банки	17
• Затраты на цифровую трансформацию	17
3. Банковские экосистемы	19
4. Маркетплейс ЦБ.....	21
5. PE & VC как источник финансирования финтеха	23
6. Регуляторный финтех (SupTech, RegTech)	27
7. Государственные расходы в рамках программы «Цифровая экономика»	29

Финансы

Личные финансы

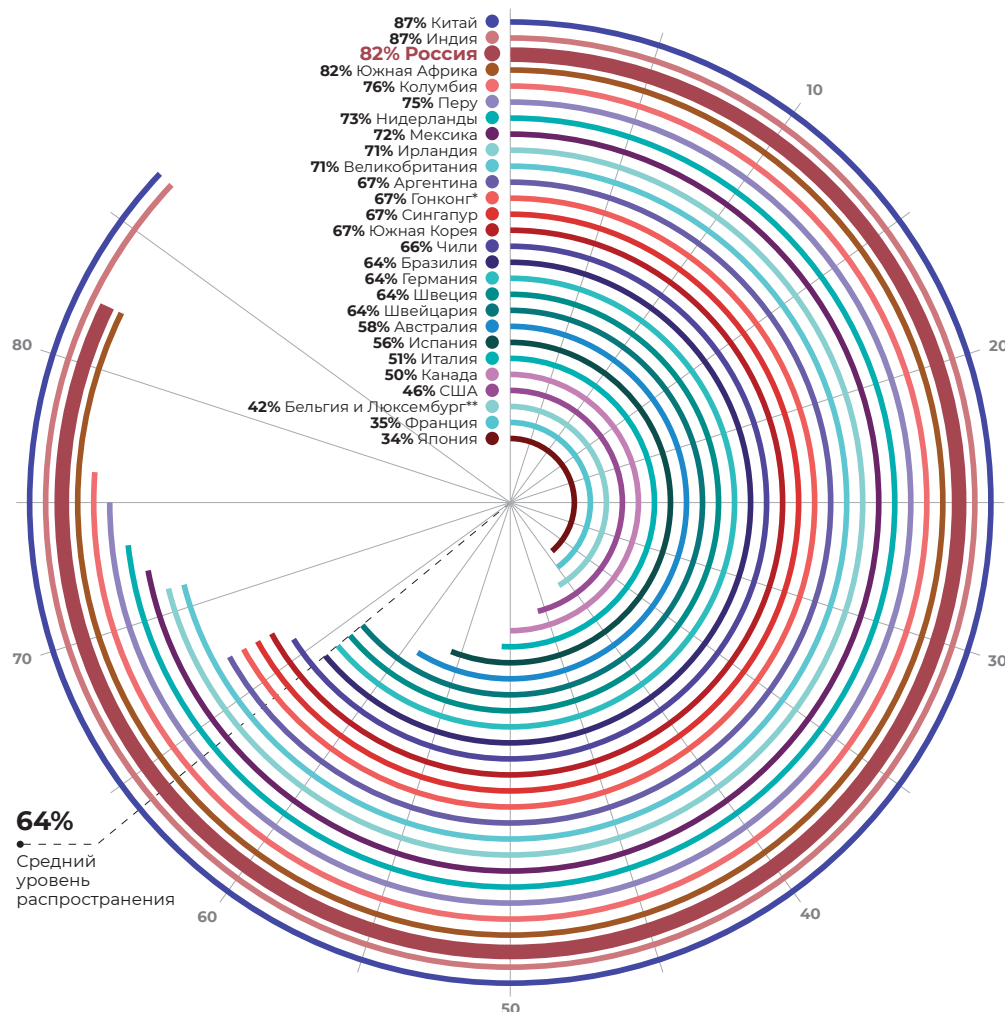
Страхование

Инвестиции

Банкинг

Место России на мировом рынке финтеха и показатели вовлеченности

Степень распространения финтеха в 27 странах



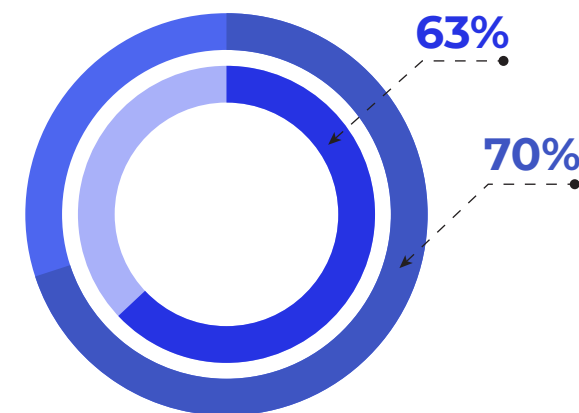
Показатель отражает долю финтех-пользователей от онлайн-активного населения в каждой стране. В качестве среднего значения используется простая средняя арифметическая.

Источник: EY: Global FinTech Adoption Index 2019

Компании

Готовность к цифровизации в России и в мире

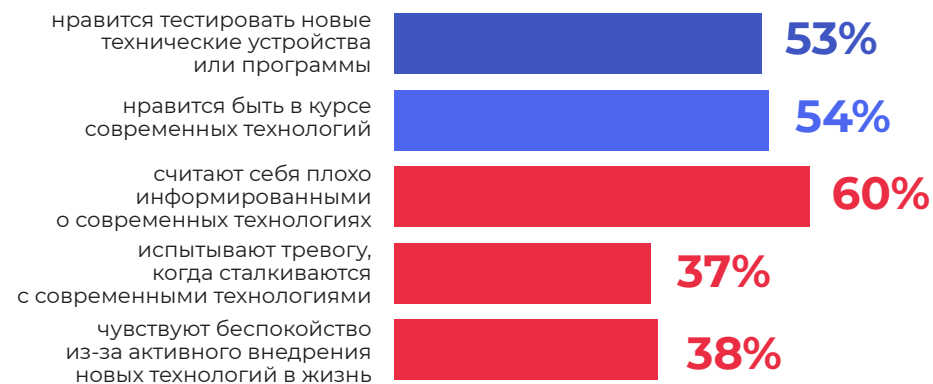
70% руководителей компаний в мире и 63% руководителей в России считают, что их компания имеет проработанную программу цифровой трансформации.



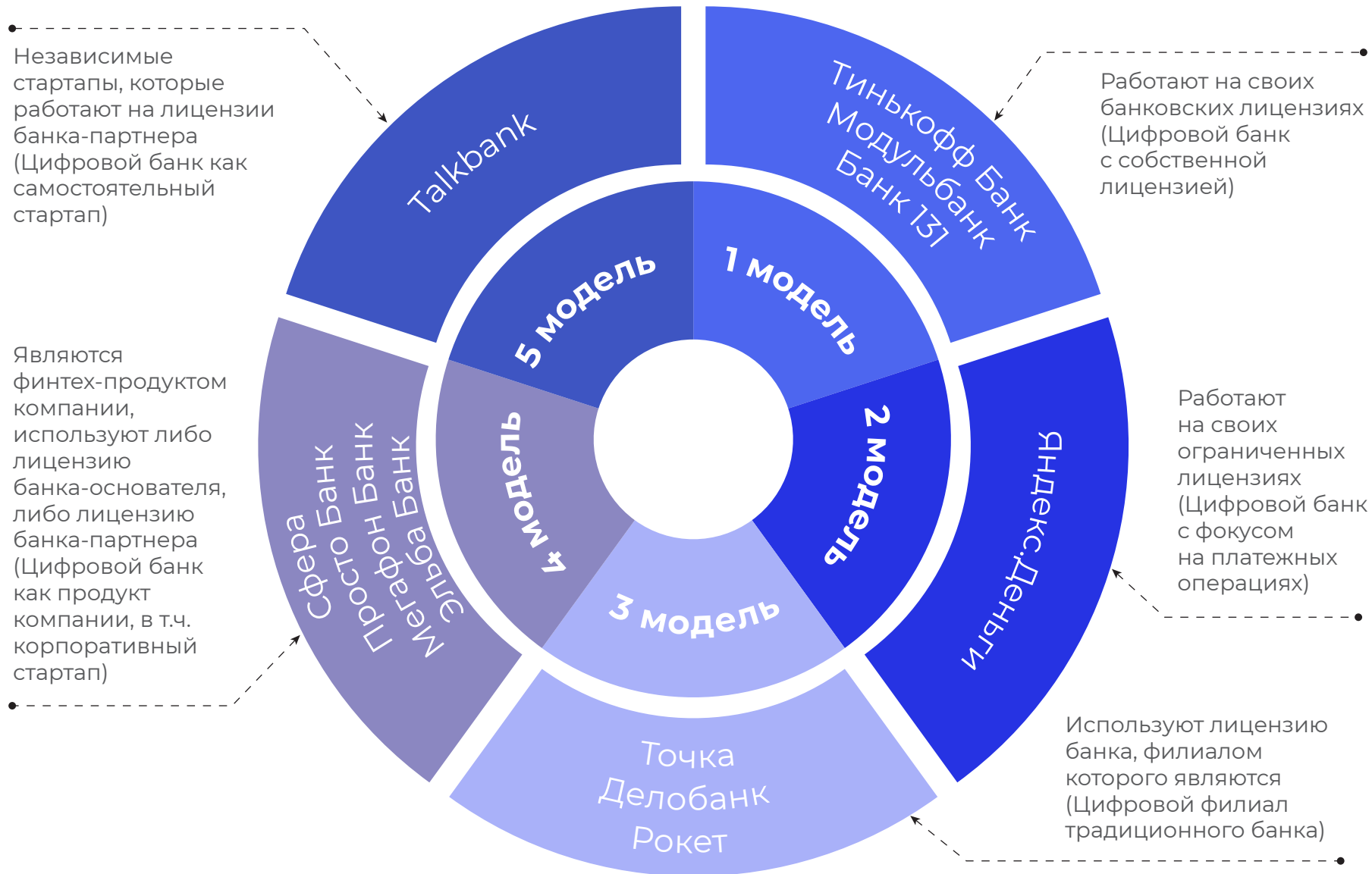
Источник: KPMG: Цифровые технологии российских банков, 2019 год

Люди

Процент россиян, для которых верны приведенные суждения



Источник: НАФИ, 2019 год



В этом исследовании мы рассмотрим двенадцать игроков российского рынка виртуальных банков. В основе выборки лежат несколько критериев. В первую очередь, это отсутствие офлайн-офисов. Помимо распространения услуг через цифровые каналы мы учитывали наличие таких опций, как: открытие счета (в т.ч. кошелька) и выпуск собственных карт. Рассматривались компании, которые позиционировали себя как цифровой банк на момент исследования. Список участников может расширяться как за счет уже существующих виртуальных банковских сервисов, так и благодаря появлению в сегменте новых стартапов.

Далеко не все выбранные необанки представляют собой самостоятельные экономические субъекты. Лишь немногие прибегли к получению собственной лицензии Банка России. Технологические команды все чаще выбирают модель поведения, при которой банковская инфраструктура просто заимствуется, становится объектом купли-продажи и не участвует в продвижении финтех-продукта.

В результате систематизации выбранных нами участников удалось выделить пять моделей работы виртуальных банков.

Первая модель объединяет цифровые банки с собственной лицензией. Самый яркий представитель этой категории — Тинькофф Банк. Акции компании TCS Group Holding PLC, главным активом которой является Тинькофф Банк, торгуются на Лондонской бирже. Также к этой модели относятся Модульбанк и Банк 131. Все три банка организуют комплексное обслуживание клиентов как по предоставлению банковского продукта, так и по технологическому обеспечению процесса. Модульбанк позиционирует себя как первый банк в России, который сфокусировался только на предпринимателях. Самым молодым из этой категории является Банк 131, он получил лицензию только в 2019 году.

По второй модели работают виртуальные банки с ограниченной лицензией. В нашем исследовании

среди таких проектов рассматривается только сервис Яндекс.Деньги. В 2015 году он получил лицензию небанковской кредитной организации от Банка России. Основные продукты — Яндекс.Кошелек и Яндекс.Касса. У представителя этой модели ограниченный спектр деятельности: он может заниматься расчетно-кассовыми операциями, эквайрингом, выпуском собственных карт, но не может выдавать кредиты и принимать денежные средства на депозиты. 75% акций Яндекс.Деньги принадлежит Сбербанку, однако Яндекс сохранил у себя блокирующий пакет (25% плюс одна акция).

Третья модель включает в себя цифровые филиалы традиционных банков. В эту категорию входит банк Точка (филиал Киви Банк и ФК Открытие) и ДелоБанк (филиал СКБ-банка). Оба небанка работают на лицензии тех банков, филиалами которых являются. Таким образом, за предоставление непосредственно банковской услуги отвечает головная компания, а небанк по сути является техниче-

ским решением обеспечения клиентского сервиса. Также в эту категорию мы включаем и Рокетбанк. Недавно проект провел репозиционирование и предстал перед участниками рынка в качестве самостоятельной финтех-компании с новым названием «Рокет». Это обстоятельство мотивирует переместить его в пятую модель этой классификации. Тем не менее, по данным самой компании, она все еще функционирует как филиал в структуре Киви Банка. Для оказания банковских услуг она и дальше будет использовать лицензию Киви Банка.*

Четвертая модель объединяет цифровые банки, которые позиционируются как продукт компании

(в т.ч. корпоративный стартап). При этом компания необязательно является кредитной организацией. У таких виртуальных банков два пути: либо использовать лицензию своей компании (если она является банком), либо использовать лицензию банка-партнера. К этой категории мы отнесли Просто Банк, банк «Сфера», Мегафон Банк, а также проект Эльба Банк. Просто Банк использует лицензию Банка «Куб» из группы Газпромбанка, а техническое решение предоставляет платформа API Bank. Аналогичное подспорье и у сервиса Эльба Банк. Он создан силами специалистов уральской IT-компании «СКБ Контур» и команды API Bank. Они же, в свою очередь, позиционируют Эльбу как самостоятельный корпора-

тивный стартап. Сфера — проект ФГ БКС, который использует лицензию БКС Банка. Мегафон Банк создан телекоммуникационной компанией Мегафон, и использует лицензию банка-партнера Раунд.

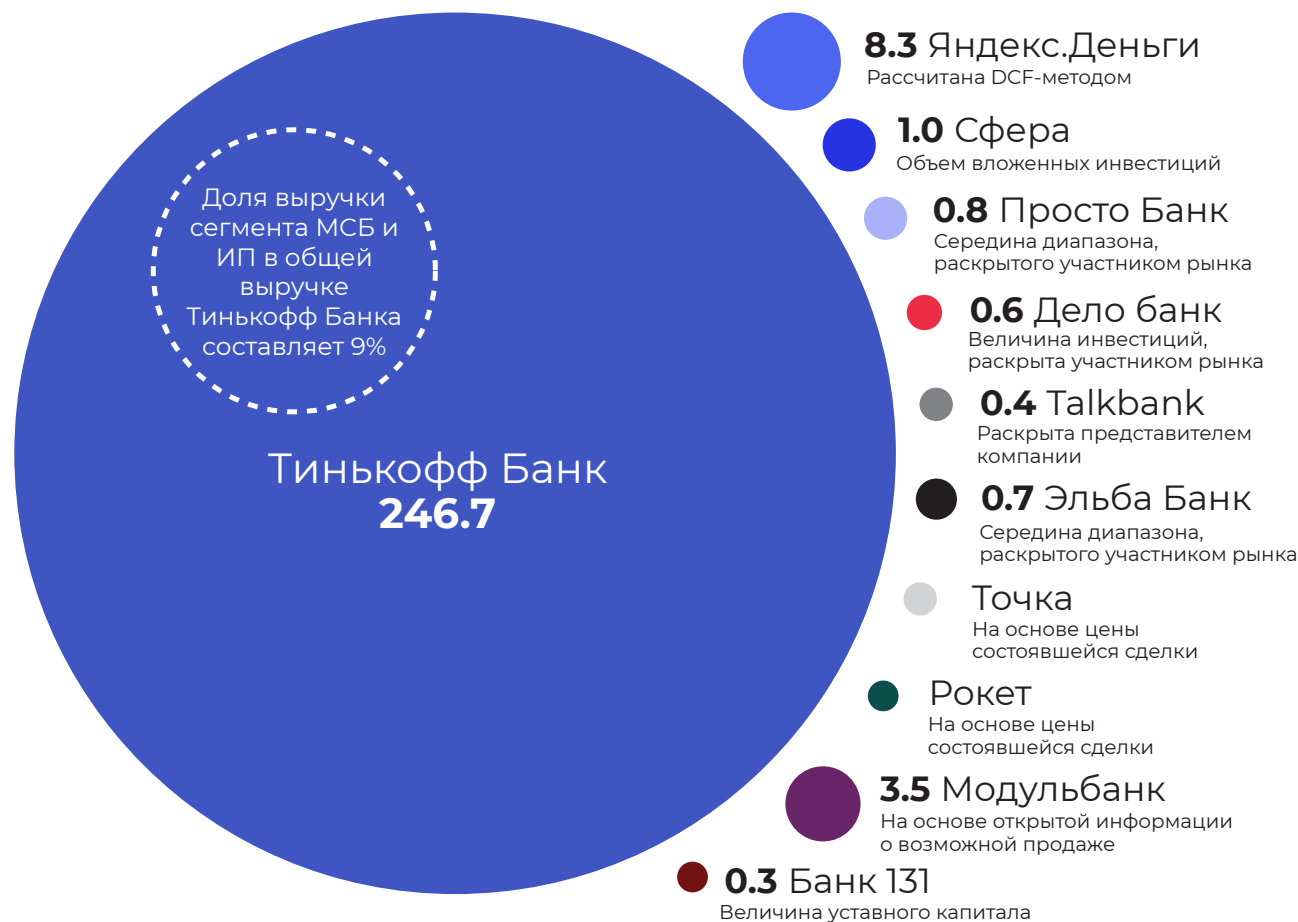
В пятую модель включаем цифровые банки, функционирующие как независимые стартапы и, одновременно, самостоятельные юридические лица. В полной мере так можно сказать сегодня лишь о Talkbank. Это «банк в мессенджерах», резидент Сколково, использующий лицензию банка-партнера ТКБ Банк. Претендент на участие в пятой модели в будущем — вышеупомянутый Рокет (ранее Рокетбанк).

* Группа Киви является полноценным участником финтех-рынка России и мира, экосистемой, развивающейся на базе как внутренних инновационных решений, так и внешних тех-партнерств. Помимо проектов Точка и Рокет в Группе функционируют карта Совесть, цифровой кошелек, тех-платформа QPlatform (конкурент API Bank) и др.

Оценить стоимость рынка небанков России даже приблизительно очень сложно. Одна из причин кроется в принципиальных отличиях моделей работы небанков и отсутствии открытой и сопоставимой бухгалтерской отчетности у большинства из них.

Мы проанализировали массив данных из финансовых результатов, сумм состоявшихся и планируемых сделок, инвестиционных вложений, информации самих компаний и других участников рынка, и составили обобщающую карту. Однако стоит помнить, что отсутствие единства первичных данных не позволяет суммировать результаты оценок, а каждый отдельный игрок не может восприниматься как арифметически рассчитанная доля от общего.

Результаты преимущественно приводятся на конец 2018 года. Исключение составили Модульбанк, Talkbank и Банк 131. Оценка их стоимости приведена по состоянию на более позднюю дату. **Рядом с каждым наименованием возможная ориентировочная стоимость и метод ее получения.**



Исходя из рыночной капитализации TCS Group, скорректированной на премию за контроль

Все цифры представлены в млрд рублей

Disclaimer: Bloomchain Research не несет ответственности за любые неблагоприятные последствия, в том числе убытки, причиненные в результате использования информации, содержащейся в настоящем обзоре, или в результате инвестиционных решений, принятых на основании данной информации. [Ссылка на методологию исследования.](#)

ТИНЬКОФФ БАНК

Ориентировочная стоимость Тинькофф Банка на конец 2018 года была рассчитана на основе рыночной капитализации TCS Group. Рыночная капитализация была скорректирована на долю Тинькофф Банка в финансовом результате материнской компании и премию за контроль, так как цена контрольного пакета акций должна быть выше цены миноритарного. Величина премии за контроль составила 28,3% (из перечня премий за контроль, публикуемого агентством MERGESTAT, как медианное значение по сделкам среди банков). Таким образом, *величина ориентировочной стоимости Тинькофф Банка — это произведение рублевой капитализации TCS Group на долю прибыли АО «Тинькофф Банк» в прибыли TCS Group и на величину премии за контроль, увеличенной на единицу. По состоянию на 31 декабря 2018 г. оценка составила 246,69 млрд рублей.*

Тинькофф Банк, безусловно, крупнейший игрок на рынке цифровых банков России, однако его клиентская база не ограничивается МСБ и ИП. Из отчетности по отдельным сегментам следует, что он специализируется на розничном банковском обслуживании, в то время как шесть из 11 небанков

своей целевой аудиторией видят представителей малого и среднего бизнеса. *Доля выручки сегмента МСБ и ИП в общей выручке Тинькофф Банка составляет 9%. Этот результат нельзя экстраполировать на стоимостную оценку, но он дает ощущение масштаба присутствия компании-лидера по отношению к конкурентам в сегменте.*

ЯНДЕКС.ДЕНЬГИ

Яндекс.Деньги — один из немногих небанков с открытой отчетностью по МСФО. Поэтому *стоимость была оценена с использованием DCF-метода.* Для расчета денежных потоков использовались данные годовой финансовой отчетности НКО «Яндекс.Деньги» за период 2013-2018 гг.. Ставка дисконтирования была рассчитана по модифицированной модели CAPM. Ориентировочная стоимость составила 8,25 млрд рублей. *Полная методология доступна по ссылке.*

СФЕРА И ДЕЛОБАНК

Необанк Сфера, как и ДелоБанк, были основаны в 2018 году. По ним не заключалось сделок купли-продажи, отчетности в открытом доступе также нет, так как Сфера является финтех-продуктом ФГ БКС, а ДелоБанк — филиалом СКБ Банка.

Единственная доступная информация — это объем инвестиций, вложенных в развитие проектов. Для ДелоБанка инвестиции составили 600 млн рублей, для Сферы — 1 млрд рублей.

Эти величины мы приняли за ориентир стоимости с определенной долей условности, так как в начале своей деятельности компания стоит примерно столько, сколько в нее вложили. Кстати, по мнению представителя банка Сфера, «1 млрд рублей — это та сумма, которая необходима небанку для выхода в положительную экономику».

ПРОСТО БАНК и ЭЛЬБА БАНК

Просто Банк раскрыл собственную оценку стоимости в рамках диапазона 600–900 млн рублей (она рассчитана путем применения мультипликатора к первоначальным инвестициям и корректировки на количество клиентов). За ориентировочную оценку была принята средняя стоимость в рамках диапазона — 750 млн рублей.

Аналогичная ситуация с Эльба Банком. Диапазон оценки составляет 600–800 млн рублей (на основании данных о выручке). За ориентировочную оценку была принята средняя стоимость в рамках диапазона (700 млн рублей).

TALKBANK

Оценить стоимость Talkbank помогли нам представители самого стартапа. Она составила \$6 млн или порядка 390 млн рублей. Эта величина очень близка к оценке небанка в рамках сделки с ФРИИ и частными инвесторами в начале октября 2017 года. Тогда в Talkbank было вложено 66 млн рублей, а оценили его в 350 млн рублей. Также о Talkbank известно, что по итогам 2018 года они получили чистую прибыль в размере 5,3 млн рублей, а собственный капитал составил 84 млн рублей. При этом, как мы ранее писали, Talkbank не имеет своей банковской лицензии — соответственно, его собственный капитал не подпадает под действие нормативов об обеспечении исполнения каких-либо банковских обязательств.

РОКЕТБАНК (ныне Рокет) и ТОЧКА БАНК

О Рокетбанке (превратившемся недавно в техкомпанию Рокет) почти ничего не известно с точки зрения данных для оценки стоимости небанка. Единственная доступная информация — фактическая сделка по покупке платежной системой Qiwi бренда и технологий Рокетбанка и Точка Банка на общую сумму 700 млн рублей во второй половине 2017 года. Кроме того, в

конце сентября 2015 года Рокетбанк был куплен ХМБ Открытие за 300 млн рублей.

Исходя из этого мы скорректировали эти 300 млн рублей на индекс потребительских цен на услуги и привели к концу 2018 года. *Полученная величина в 344 млн рублей была взята за ориентир стоимости для Рокетбанка за неимением каких-либо конкретных данных, которые могли бы свидетельствовать об изменении стоимости. Кроме того, известно, что убыток по итогам 2018 года равен бюджету на развитие и составляет 1,06 млрд рублей. Эти данные раскрыл сам стартап.*

Точка Банк отказался принимать участия в опросе Bloomchain и ориентир его стоимости был косвенно рассчитан как вторая часть совместной сделки по покупке Рокетбанка и Точка Банка в приведенных ценах на конец 2018 года.

В случае с этими двумя небанками мы имеем дело не столько с теоретическими оценками стоимости, сколько с результатом воздействия на бизнес реальных рыночных и административных условий. В частности, Точка Банк, с учетом размера его клиентского портфеля и при средней стоимости привлечения клиента на рынке цифровых банковских услуг, мог бы стоить в несколько раз больше. Однако сделка с Qiwi пришлась на неблагоприятный период для прежнего собственника

банковского сервиса — Банка Открытие. В связи с этим количественные оценки не представлены на графике.

МОДУЛЬБАНК

В январе 2019 года появились слухи, что крупнейший его акционер Артем Аветисян собирался продать свою долю в кредитной организации. Один из возможных покупателей неофициально отметил, что оценка банка должна составлять 1,5 капитала. Исходя из этого *стоимость Модульбанка может составлять 3,45 млрд рублей. Это значение почти полностью совпадает с прошлогодней оценкой Bloomchain Research.* Тогда Модульбанк был оценен с использованием DCF-метода на основании отчетности МСФО за 2017 год. Ориентировочная стоимость составляла 3,57 млрд рублей.

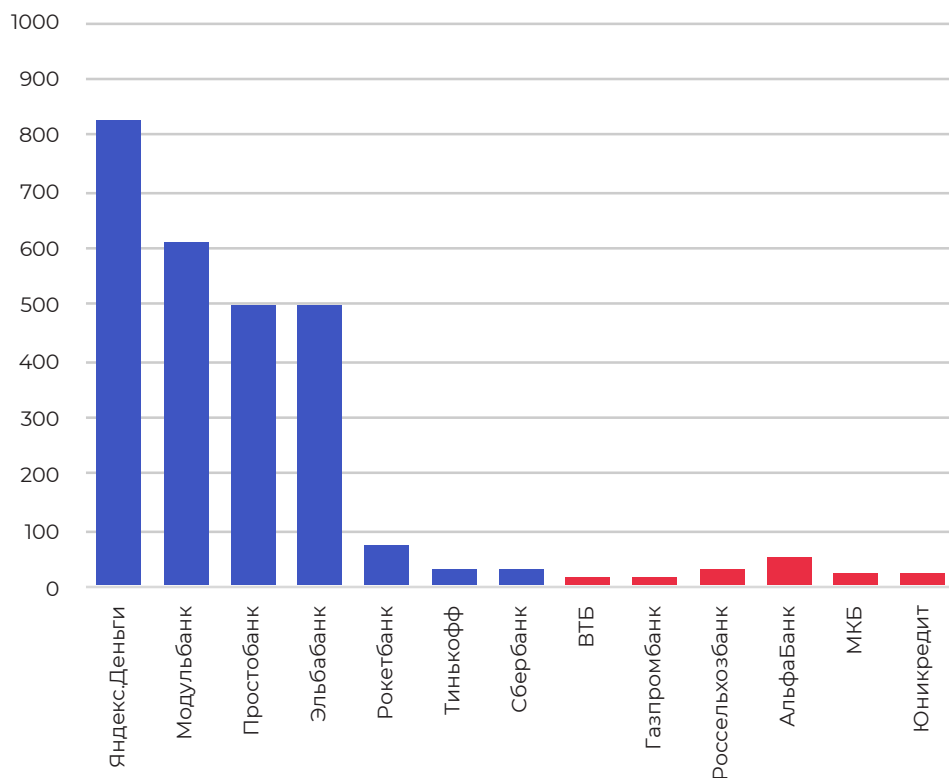
БАНК 131

Банк 131 появился только в 2019 году, получив лицензию ЦБ на осуществление банковской деятельности. *Основатель банка в качестве уставного капитала внес 340 млн рублей.* Больше никаких количественных показателей, свидетельствующих о стоимости, не известно. Поэтому в качестве ориентира взяли величину уставного капитала.

Соотношение чистого комиссионного и чистого процентного доходов

на основании отчетности и данных участников рынка

Отношение чистого комиссионного дохода к чистому процентному доходу, 2018 год, в %

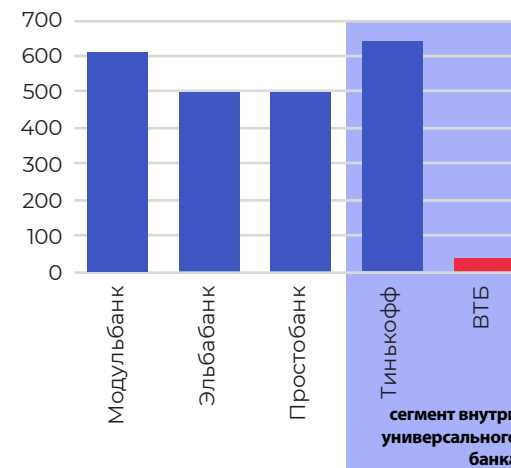


На графике представлены необанки:

- у которых есть отчетность в открытом доступе;
- либо те, по которым участники рынка раскрыли данное соотношение.

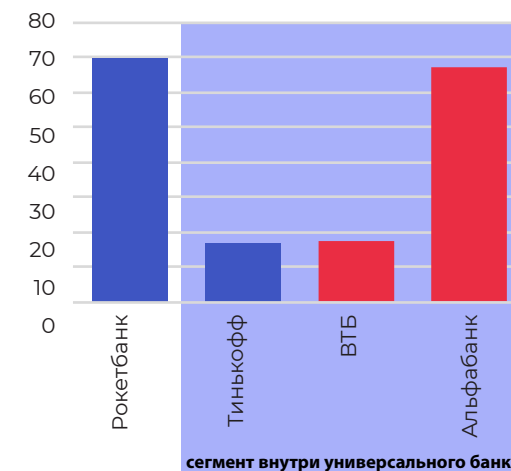
Все указанные традиционные банки входят в топ 10 банков по активам на конец 2018 года.

Отношение ЧКД к ЧПД в секторе МСБ и ИП, 2018 год, в %



Из необанков выбраны те, которые специализируются на МСБ и ИП (Тинькофф Банк является универсальным, для расчетов был использован сегментный анализ в отчетности). Из традиционных банков представлен только ВТБ, так как среди анализируемых банков только у него в отчетности представлен релевантный сегментный анализ.

Отношение ЧКД к ЧПД в секторе розничного банкинга МСБ и ИП, 2018 год, в %



Методология аналогична, но применяется к сведениям о розничном банкинге.

В прошлом году четверть прибыли российских банков приходилась на чистые комиссионные доходы (ЧКД). Примерно такая пропорция сохраняется уже на протяжении нескольких лет. Распределение по сегментам кредитных организаций равномерное: небольшие банки с базовыми лицензиями зарабатывают на комиссиях до 26% прибыли, средние и крупные – 25%, а банки с госконтролем – 24%.

Суммарные поступления ЧКД в денежном выражении выросли почти на 22% г/г.

Какие факторы могут повлиять на рост КД?

На сохранение данной структуры доходов банковского сектора с перспективой роста составляющей ЧКД влияет ряд факторов.

Во-первых, ожидание неблагоприятной рыночной конъюнктуры. КД считается наиболее стабильным источником формирования финансового результата, он устойчивее к колебаниям рынка, подходит для диверсификации рисков. Стоит отметить, что на банки, портфель которых содержит большую долю потребительских кредитов,

может повлиять деятельность регулятора, который занялся проблемой закрединности населения. С 1 октября 2019 года возросли надбавки к коэффициентам риска по кредитам, они зависят в том числе от долговой нагрузки заемщика. Более того, рассматривается возможность количественно ограничить выдачу высокорискованных кредитов. Банки будут вынуждены диверсифицировать спектр услуг для физических лиц в условиях более жесткой пруденциальной политики. Можно предположить, что такие меры негативно скажутся на величине процентного дохода банка, делая КД более привлекательным.

Еще одним фактором может служить рост спроса на дистанционное обслуживание. Банки могут выиграть конкуренцию в том лишь случае, если идут в ногу со временем и удовлетворяют потребности клиента не только качественно, но и с должной скоростью и в должном объеме. Банки вынуждены наращивать комиссионные доходы за счет расширения спектра некредитных услуг. Фокус в борьбе за клиента смещается из области конкуренции ставок, в мир цифровых сервисов и продуктов. Некоторые находят интерес вне банковской отрасли и начинают создавать экосистемы,

масштабируя обслуживание за счет непрофильных сервисов.

Банковские экосистемы находятся в самом начале пути развития. Пока неизвестно, как на практике проявят себя риски вхождения банка в новые сегменты. Неизвестно, какая модель будет наиболее эффективной, и какие способы монетизации выберут участники этого рынка. Этой теме посвящен раздел «Банковские экосистемы» нашего исследования, [подробнее по ссылке](#).

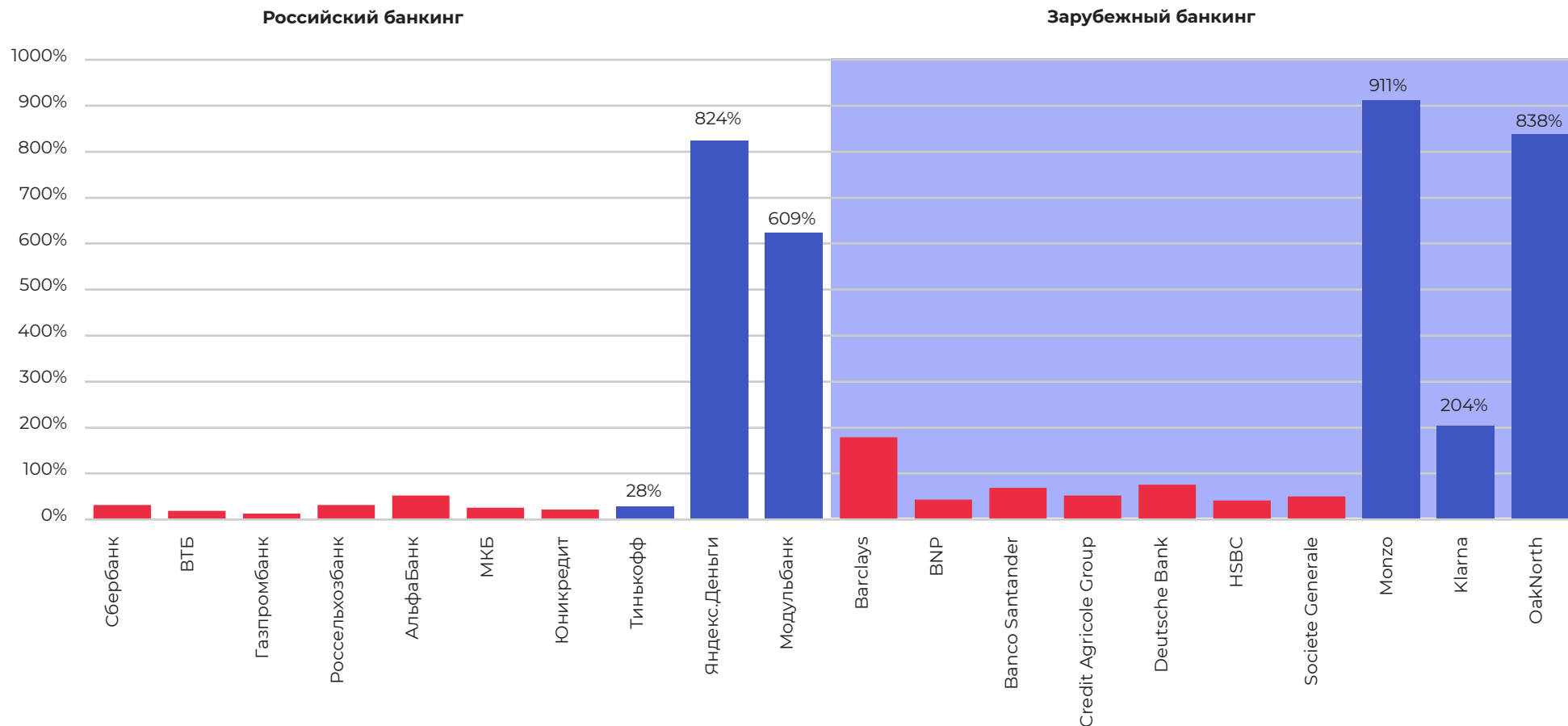
Из чего состоят комиссионные доходы?

Чаще всего комиссионные доходы формируются за счет некредитной деятельности банка. Наиболее распространенные их источники: расчетно-кассовое обслуживание и операции по картам (например, по итогам 2018 года у Сбербанка на их долю приходится 34% и 39% соответственно). Они улучшают показатели прибыли банка без давления на капитал. Кроме того, комиссионными продуктами являются выдача гарантий, брокерские услуги, конвертация валют, лизинговые операции и др.

Соотношение чистого комиссионного и чистого процентного доходов

сравнение с зарубежным опытом, на основании отчетности

Отношение чистого комиссионного дохода к чистому процентному доходу для российских и зарубежных банков, 2018 год, в %



Показатель рассчитывался на основании отчетности по МСФО. Только три российских необанка имеют отчетность в открытом доступе. В качестве зарубежных необанков были выбраны три популярных необанка Европы. Традиционные российские и зарубежные банки входят в топ-10 по активам в России и Европе соответственно.

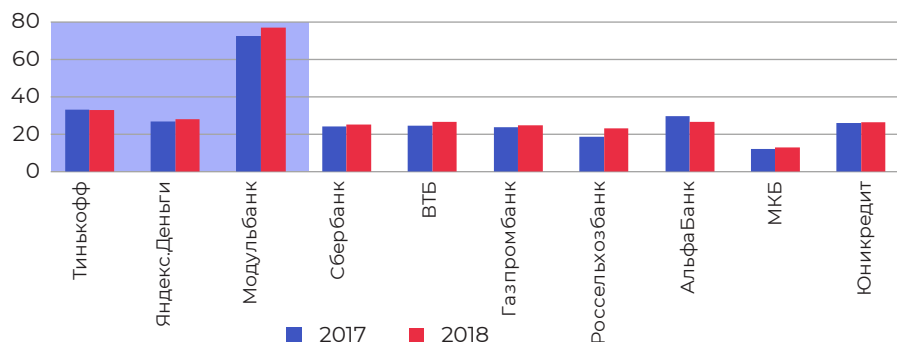
Сравнительные характеристики небанков

НА ОСНОВАНИИ ОТЧЕТНОСТИ

БАНКОВСКИЙ ФИНТЕХ: НЕОБАНКИ

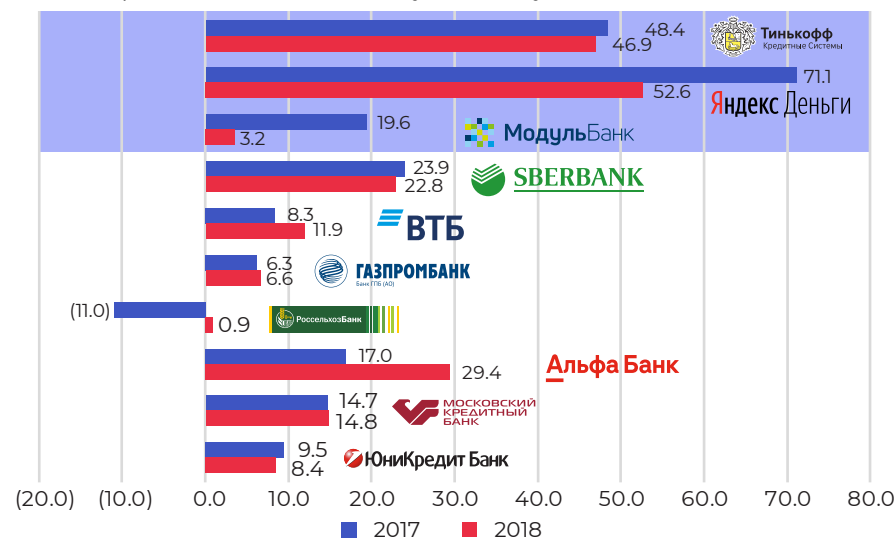
Cost-to-income Ratio (CIR), %

С целью унификации показателей CIR был рассчитан как отношение операционных расходов к сумме процентных и комиссионных доходов



Рентабельность капитала (ROE), %

С целью унификации показателей ROE был рассчитан как отношение чистой прибыли к собственному капиталу банка



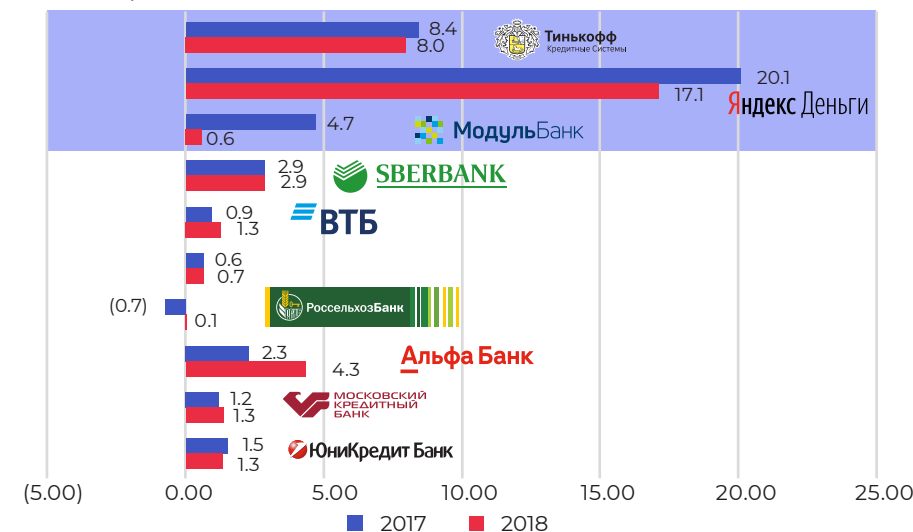
Для расчета показателей ROE и CIR были выбраны банки, отчетность которых можно найти в открытом доступе. Все представленные традиционные банки входят в топ-10 по активам на конец 2018 года.

Тинькофф Банк и Яндекс.Деньги имеют лучшие показатели рентабельности, нежели традиционные банки. В то время как Модульбанк наоборот уступает большинству банков из приведенных на графике. В условиях сильно ограниченного перечня данных для анализа невозможно сделать общий вывод. Отметим только, что на основе уже имеющейся информации понятно, что нет явного преимущества у одной или другой категории, и модель «необанкинга» не гарантирует более высокой рентабельности.

Отношение затрат к выручке (CIR) не демонстрирует различий между небанками и традиционными банками. Выделяется опять Модульбанк, его издержки наиболее высокие по сравнению с доходами из представленных банков.

Рентабельность активов (ROA), %

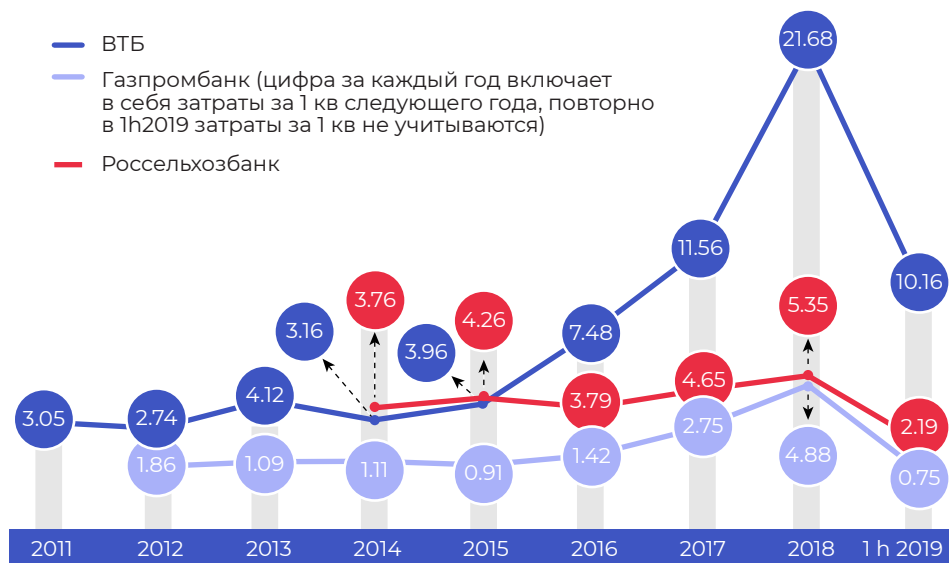
С целью унификации показателей ROA был рассчитан как отношение чистой прибыли к активам



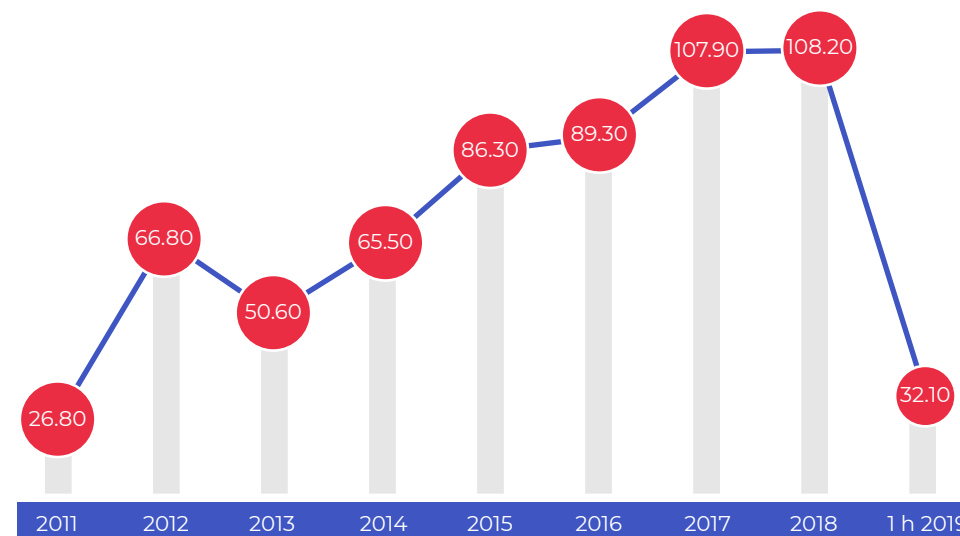
Затраты на цифровую трансформацию традиционных банков

на основании данных ежеквартальных отчетов эмитента

Затраты банков на ИТ (млрд руб)



Затраты Сбербанка на ИТ (млрд руб)



Банки остаются одним из главных драйверов развития финтех-отрасли в России. Речь идет не только о неонбанках («Тинькофф Банк», «Точка», Talkbank, «Рокет» и другие), которые изначально ориентированы на активное использование новых технологических решений при работе с клиентами, но и о традиционных банках, которые вынуждены все активнее реагировать на продолжающееся распространение интернета и смартфонов в России.

По данным KPMG, 86% из числа банков, входящих в топ-20 в России, имеют собственные программы развития цифровых технологий, при этом 81% из них убеждены, что их использование повысит операционную эффективность финансовых организаций и сократит их издержки. Наибольшее внимание банки уделяют развитию

таких направлений, как искусственный интеллект, big data, роботизация, создание чат-ботов и оптическое распознавание.

Из российских банков больше всего средств в цифровую трансформацию традиционно вкладывает Сбербанк: в период с 2015 по 2018 годы он вложил в нее более 390 миллиардов рублей. В 2019 году объем финансирования несколько сократился: по итогам первого полугодия он составил 32.1 миллиарда рублей, однако для российского рынка это все равно внушительная сумма. К примеру, **ВТБ за первые шесть месяцев 2019 года потратил на эти цели всего 10.16 миллиарда рублей, а за предыдущие четыре года — 44.68.**

Расходы Сбербанка и ВТБ на цифровую трансформацию значительно уступают заявленным суммам, которые на эти же цели

Затраты на цифровую трансформацию традиционных банков

сравнение с зарубежным опытом

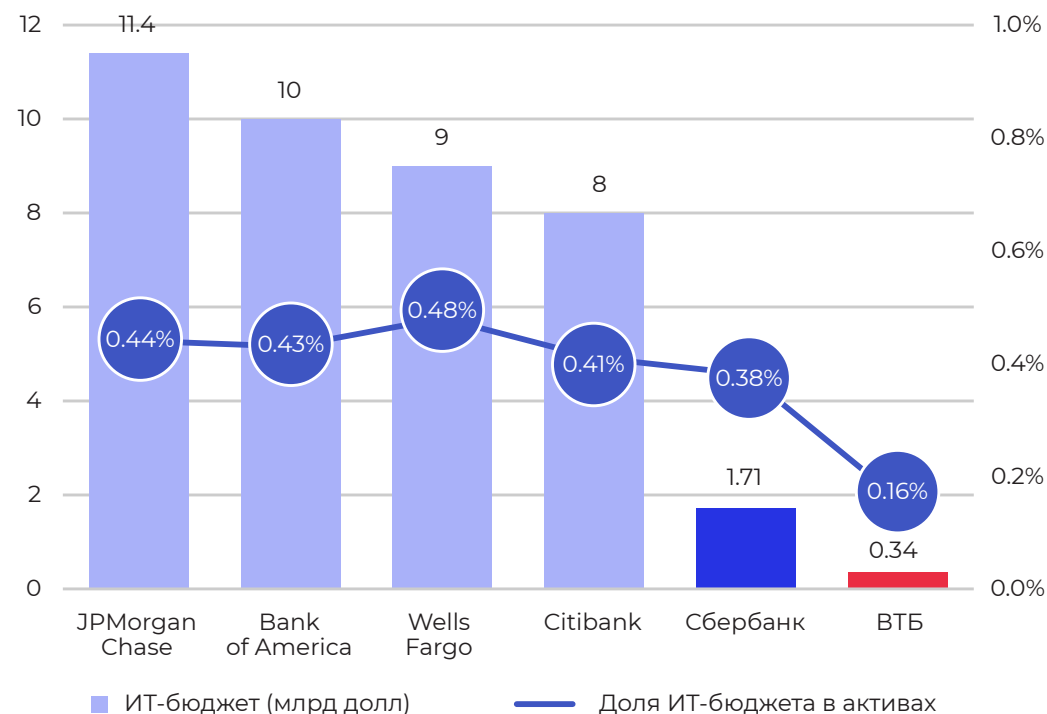
расходуют крупнейшие западные банки. К примеру, в 2019 году JP Morgan планирует потратить на нее в 5,5 раз больше, чем оба российских банка вместе взятые потратили за 2018 год*. При этом если говорить о доле расходов на ИТ в активах, то у Сбербанка она окажется примерно на одном уровне с крупнейшими американскими банками, составив около 0.4%.

Цифровая трансформация банков непосредственно связана с развитием их экосистемы, включающей множество небанковских активов, собранных на единой технологической платформе. Их аудитория постоянно растет: к примеру, аудитория нефинансовых сервисов Сбербанка в начале 2019 года составляла 67 миллионов человек, это более 70% от общего количества активных частных клиентов банка. В то время как финансовыми и лайфстайл-услугами, которые предлагает экосистема «Тинькофф Банка», пользуются более 8 млн клиентов.

При этом оценить эффективность инвестиций банков в собственное технологическое развитие пока сложно: большинство банков продолжают работу над объединением принадлежащих им сервисов, поэтому большая часть их вложений могут иметь отложенный эффект: с учетом растущего спроса на multifunctional цифровые платформы в ближайшие годы можно ожидать стремительного роста как абсолютных, так и относительных показателей эффективности небанковских сервисов. По данным компании McKinsey, банки с успешными стратегиями развития своих экосистем к 2025 году могут увеличить показатели рентабельности капитала до двузначных чисел. Уже в стратегии 2020 Сбербанк в качестве одной из финансовых целей установил выход показателя ROE на уровень 20%.

*данные собраны из открытых источников; проанализировать сопоставимость статей прошлых и будущих ИТ-затрат российских и зарубежных банков не представляется возможным

Затраты банков на ИТ



ИТ-бюджеты Сбербанка и ВТБ в долларах США рассчитывались как суммы произведений затрат на ИТ за квартал и среднего курса доллара за квартал. Затраты на ИТ – это затраты на цифровую трансформацию из ежеквартальных отчетов эмитента. Активы Сбербанка и ВТБ взяты из отчетности МСФО за 2018 год. Источник данных по зарубежным банкам: Forbes

Над трансформацией основного бизнеса в универсальные платформы, способные предоставить клиентам практически любую услугу, работают крупнейшие финансовые, торговые и IT-компании в России и мире. **Экосистемность позволяет им не только повысить лояльность уже имеющихся пользователей, но и работать над привлечением новых клиентов, извлекая из этого дополнительную прибыль.**

Появление экосистем стало следствием развития технологий, позволивших объединять на одной платформе множество сервисов самого разного профиля — от маркетплейсов и платежных систем до лайфстайла и образования. **Финтех — одно из ключевых звеньев большинства из существующих экосистем, по этой причине наиболее активно их развитием занялись крупные игроки банковской сферы.**

Две наиболее крупных банковских экосистемы в России созданы Сбербанком и «Тинькофф Банком». Их главные цели — омниканальность, то есть объединение на своих платформах всей информации о своих пользователях со всеми возможными каналами коммуникации с ними, а также создание бесшовного клиентского пути. Для их достижения банки постоянно наращивают количество сервисов, которые позволяют им сопровождать своего

клиента в течение всего его жизненного цикла.

Для развития своих экосистем компании выбрали разные стратегии. Сбербанк, чья экосистема включает уже более 20 разных компаний, предпочитает скупать уже заявившие о себе на рынке сервисы: только в 2018-2019 годах он приобрел фудтех-компанию «Фудплекс», аутсорсинговую службу «Интеркомп», мессенджер «Диалог», сервис по поиску работы Rabota.Ru, а также запустил облачную платформу SberCloud. В свою очередь «Тинькофф Банк» предпочитает создавать собственные сервисы, а также активно занимается интеграцией сторонних: банк предлагает своим клиентам более 120 партнерских программ.

Ранее Bloomchain писал, что **затраты на развитие экосистемы Сбербанка составляют чуть более 60 млрд рублей. Однако нет информации, какой экономический эффект благодаря этим затратам был достигнут. В «Тинькофф Банке» такой эффект уже зафиксирован: согласно отчету банка за 2018 год, не связанные с кредитованием направления деятельности принесли ему 30% от общей выручки, то есть около 11 млрд рублей.**

Лидеры российской IT-отрасли — «Яндекс» и Mail.Ru Group — также развивают собственные экосистемы. Они похожи на банковские: в них так же

входят десятки компаний, предоставляющих услуги в самых разных областях: от облачных хранилищ до каршеринга и доставки еды. Однако у них есть серьезное отличие: если базой для развития экосистем для банков стали собственно банковские услуги, то для интернет-компаний — их популярные проекты в сети: поисковые системы, почтовые сервисы и социальные сети.

Таким образом банки изначально выстраивали развитие своих экосистем вокруг собственных финансовых продуктов, а интернет-компании, даже имея собственные платежные сервисы, предпочитают искать партнеров среди крупных банков для их развития.

Партнером «Яндекса» по развитию проекта «Яндекс. Деньги» еще в 2012 году стал Сбербанк. В настоящее время сервис стал самым популярным среди россиян сервисом по переводу электронных денег, при этом «Яндекс» не стремится к самостоятельности: партнерство с крупнейшим банком страны его полностью устраивает.

Недавно стало известно также о приобретении Сбербанком доли в Mail.Ru Group в размере 20% голосующих акций. Этот пакет принадлежит Газпромбанку как участнику СП «МФ Технологии», созданного в содружестве с «Мегафоном», «Ростехом» и USM Holdings. Одна из задач компании — развитие цифровых сервисов, в том числе платежной системы VK Pay.

Октябрь 2017: Анонсирование концепции проекта

Июнь 2019: Техническая готовность «Маркетплейс 1.0»



Принятие законопроекта «О совершении сделок с использованием электронной платформы»

Первое чтение законопроекта: 19 июня 2019 года, второе чтение осенью 2019

- электронная платформа – информационная система, обеспечивающая удаленное взаимодействие финансовых организаций с потребителями финансовых услуг
- предполагается создание реестра операторов электронных платформ
- Оператор электронной платформы не может осуществлять деятельность кредитной организации и некредитной финансовой организации (кроме деятельности организатора торговли, депозитария, специализированного депозитария или регистратора).

? платформа или агрегатор не определены

2019 год: «Маркетплейс 1.0» Запуск по вкладам, облигациям и паям ПИФ

2019-2020 год: «Маркетплейс 2.0» Запуск других продуктов и сервисов

В декабре 2017 года Банком России запущен проект «Маркетплейс» — электронный канал реализации финансовых продуктов. Ассортимент проекта будет включать банковские вклады, государственные и корпоративные облигации, паи паевых инвестиционных фондов (ПИФ), ОСАГО и ипотечные кредиты.

Инфраструктура:

ЦБ прорабатывает законодательную базу для эффективного функционирования проекта. Удаленная идентификация клиента будет осуществляться через портал госуслуг.

Витрины-агрегаторы. Интернет-ресурсы и мобильные приложения, которые предоставляют покупателю линейку финансовых продуктов и их характеристики (срок, процентная ставка, рейтинг и т.д.). Сейчас в качестве витрин заявлены Банки.ру, Сравни.ру и Investfunds.

Электронные платформы. Площадки, задача которых автоматизировать взаимодействие финансовых организаций и покупателей. За разработку платформ отвечают Московская биржа, ВТБ регистратор, Инфинитум и Дом.рф.

Поставщики финансовых продуктов и услуг. Это банки, страховые компании, управляющие компании ПИФ, эмитенты корпоративных и государственных облигаций.

Регистратор финансовых транзакций. На базе НРД будет реализован реестр хранения юридически значимой информации по совершенным на платформах сделкам.

Текущее состояние каждого направления:

Проект Маркетплейс ЦБ находится на стадии разработки по всем направлениям (на октябрь 2019 года). Промышленный запуск ни одной из платформ пока не состоялся.

Банковские вклады (создатель платформы — Московская Биржа):

Протестирован прототип платформы «Маркетплейс 1.0» для дистанционного открытия физическими лицами банковских вкладов на базе Московской Биржи (без фактического движения денежных средств) в мае 2018 года. Уже заявлены 16 банков-партнеров, их названия приведены на схеме.

Облигации (создатель платформы — ВТБ Регистратор) и паи ПИФ (Инфинитум):

Была проведена презентация пилотных платформ и совершение сделок. Пилотные сделки прошли с реальными расчетами и подписанием договорной документации между всеми участниками процесса, с направлением информации в Регистратор финансовых транзакций в декабре 2018 года. Сейчас заявлен один партнер платформы по ПИФ — УК ТФГ.

До конца 2019 года планируется принятие законопроекта о «Совершении сделок с использованием электронной платформы», а также промышленный запуск трех платформ (по вкладам, облигациям и паям ПИФ) в рамках проекта «Маркетплейс».

ОСАГО (создатель платформы не определен) и ипотека (создатель платформы — ДОМ.РФ):

В феврале 2019 года ДОМ.РФ приступил к разработке ипотечной платформы в рамках проекта «Маркетплейс» Банка России,

в 2020 году предполагается ее запуск. Аналогичный срок по запуску поставлен и для платформы по ОСАГО.

Параллельно с участием в проекте ЦБ Московская биржа развивает индивидуальный проект с аналогичным названием «Маркетплейс» в рамках своей маркетинговой программы «Развитие розничного инвестора» (запущен в ноябре 2017 года).

В продуктовой линейке акции, облигации, биржевые фонды (ETF), валюты и фьючерсы — всего 78 инструментов (на апрель 2019). На сайте представлены обучающие и аналитические материалы, информация о доступных инвестиционных инструментах и их характеристиках. В отличие от маркетплейса ЦБ реализация данного проекта не предполагает создание новой технической инфраструктуры и проработки регуляторной базы. Он позволят открыть брокерский счет у компаний-партнеров и направлен, таким образом, на увеличение количества активных клиентов биржи. Из 11 партнёров возможность онлайн-оформления брокерского счета в личном кабинете маркетплейса предоставляет только «Открытие брокер».

Воронка проектов в портфелях фондов (всего 81 фонд)



Фонд	Финтех-проект	Краткое описание	Год запуска
Digital Horizon	API Bank	конструктор банковских услуг	2017
Digital Horizon	Factorin	факторинговая платформа	2019
eBuro	Bip Wallet	криптокошелек	2018
EDevelopment	CryptoRex	инвестиционная платформа	2016
ФРИИ	Talkbank	необанк	2016
LETA Capital	Double Data	BigData решения для финансовых организаций	2012
Moscow Seed Fund	Car-fin	API для кредитных расчетов	2012
TargetGlobal	NWTN	инвестиции в ценные бумаги	2016
Da vinci capital	GFS	инвестиционная платформа	2018
Baring Vostok Capital Partners	ЦФТ	информационные технологий для финансового сектора	1991

Мы рассматривали только российские VC- и PE-фонды, всего в нашей выборке был 81 фонд. Часть из них на официальном сайте раскрывают свои портфели, мы анализировали проекты в их составе. Всего просмотрели 1420 проектов, 110 из них мы отнесли к категории «тех». Учитывались компании, которые разрабатывают или используют такие технологии, как искусственный интеллект (машинное обучение, нейронные сети), блокчейн, большие данные, интернет вещей, облачные сервисы и технологии, разработки в области кибербезопасности и др. Из 110 проектов только 10 мы отнесли к категории финансовых технологий.

Сделки без выходов за 2018-1h2019*

Дата	Компания	Инвестор	Сумма, \$ млн	Сегмент компании
Май 2018	Ixcellerate	Goldman Sachs	15	Хранение данных
Сентябрь 2018	WayRay	Porsche, Hyundai Motor, Alibaba Group	80	Промышленные технологии
Сентябрь 2018	SimpleFinance	SBI Group	15	Финансы
Декабрь 2018	SmartCAT	AltaIR Capital	7	ИИ
Апрель 2019	Prisma	Haxus	6	Приложения

Сделки с выходами за 2018-1h2019*

Дата	Компания	Инвестор	Сумма, \$ млн	Сегмент компании
Февраль 2018	Handybank	InfoWatch	4	Финансы
Май 2019	Вокорд	Huawei	38	Безопасность
Май 2018	Ростелеком-Солар	Rostelecom	23	Безопасность
Январь 2019	Streetbee	Bemyeye	15	ИИ
Апрель 2019	Prisma	Haxus	6	Приложения

* Источник: Dsight & EY Венчурная Россия, 2018; Dsight Венчурная Россия, 1 полугодие 2019.

В итоговую таблицу не вошли некоторые сделки (к примеру, CloudPayments и Tinkoff Bank, Scan to buy и Яндекс Маркет, Pay-Me и Альфа Банк и некоторые другие), так как они были отнесены, согласно методологии, к сегменту e-commerce.

RegTech – технологии, используемые для упрощения выполнения финансовыми организациями регуляторных требований.

SupTech – технологии, используемые регуляторами для повышения эффективности регулирования и надзора за деятельностью участников финансового рынка

РЕГУЛЯТОРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Текущие проекты ЦБ*:

Внедрение формата XBRL

Управление риском реализации информационных угроз (киберрисками)

Сбор и анализ детальных данных операционного дня банка

Автоматизация расчета нормативов

Анализ взаимосвязанности юридических лиц

Обработка жалоб, обращений потребителей финансовых услуг, а также вопросов участников финансового рынка

Создание реестра залогов для регулятора и участников финансового рынка

Противодействие недобросовестным практикам

Анализ и управление модельным риском

* Раздел исследования подготовлен на основе доклада для общественных консультаций ЦБ «Вопросы и направления развития регуляторных и надзорных технологий (RegTech и SupTech) на финансовом рынке в России» от октября 2018 года.

Текущие проекты 1-3

Внедрение формата XBRL	Управление риском реализации информационных угроз (киберрисками)	Сбор и анализ детальных данных операционного дня банка
Когда?		
Перевод на унифицированный формат деловой отчетности XBRL реализуется с 2015 года. Создан центр тестирования RegTech-приложений*.	Разработку стандарта по управлению киберриском планируется завершить в 2019 году, остальные стандарты этого комплекса – до конца 2022 года.	С июля 2018 года начат пилотный сбор информации от банков – участников пилота. Переход на ежедневное обязательное предоставление учетно-операционной информации всеми кредитными организациями ожидается в конце 2019 года.
Что и зачем (в тч основные направления деятельности)?		
Стандартизация и унификация требований в сфере бухучета, регулирования и надзора. возможность строить глубокую аналитику по сегментам рынка. Из перспективных направлений – работа по гармонизации понятийного аппарата.	Обеспечение безопасности и устойчивости инфраструктуры, создание условий для перехода на аутсорсинг. Ключевые RegTech проекты: создание системы независимого внешнего аудита защищенности инфраструктуры и приложений; реализация инициатив по массовому внедрению криптографии на финрынках; обмен информацией по киберугрозам через ФинЦЕРТ; строгая идентификация клиентов при работе в недоверенной среде. Ключевые SupTech-проекты: создание системы «Антифрод» Банка России; надзор за выполнением требований в сфере киберустойчивости.	Переход от формоцентричного подхода по сбору и обработке бухотчетности к датацентричному (устранение избыточности и дублирования в отчетных формах, повышение качества данных, снижение нагрузки на кредитные организации и тд).
Текущий результат		
Формализация значительного количества видов обязательной отчетности, сокращение объема предоставляемых данных, повышение операционной эффективности работы с данными.	В части реализации проекта по созданию системы независимого внешнего аудита: разработана и введена в эксплуатацию автоматизированная система обработки результатов оценки информационной безопасности программного обеспечения.	Запущен пилотный проект
Инструмент/технология		
N/A	N/A	N/A
Связанная организация		
АНО «Центр по внедрению и развитию формата ИксБиАрЭл»	ФинЦЕРТ Банка России	N/A

* Ответ на запрос Bloomchain.

Текущие проекты 4-6

Автоматизация расчета нормативов	Анализ взаимосвязанности юрлиц	Обработка жалоб, обращений потребителей финансовых услуг, вопросов участников финансового рынка
Когда?		
N/A	В 2017 году был проведен пилотный проект (использование графовой аналитики в анализе взаимосвязанных юридических лиц), по итогам открыт проект промышленной реализации в задачах анализа рисков. Опытные испытания промышленной реализации планируются к завершению в 4 кв 2019 года.	В 2017 году в Банке России была внедрена система обработки жалоб и обращений с помощью текстовой аналитики, позволяющей классифицировать входящие сообщения.
Что и зачем (в тч основные направления деятельности)?		
Автоматизация расчета пруденциальных нормативов; составление, представление и контроль соответствующей отчетности.	Реализация системы выявления групп экономически и/или юридически связанных лиц (оптимизация процедуры оценки совокупного денежного потока группы и определения его достаточности для обслуживания ссудной задолженности)	Система обработки жалоб и обращений. На ее основе будут проводиться мероприятия корректирующего характера и мониторинг поведенческих моделей (ожидаемый результат — улучшение качества предоставляемых услуг)
Текущий результат		
ПО «КЛИКО» (расчет обязательных нормативов банков и небанковских организаций)	Открыт проект промышленной реализации	Система внедрена
Инструмент/технология		
N/A	В перспективе рассматривается возможность применения технологий машинного обучения	Планируется внедрение методов анализа данных с использованием машинного обучения, чат-ботов для роботизированной обработки сообщений.
Связанная организация		
N/A	N/A	Единый коммуникационный центр Банка России

Текущие проекты 7-9

Создание реестра залогов для регулятора и участников финансового рынка	Противодействие недобросовестным практикам	Анализ и управление модельным риском
Когда?		
По состоянию на 15.03.2019 разработан прототип реестра залогов*.	N/A	N/A
Что и зачем (в тч основные направления деятельности)?		
Учет залогов и аналитика по ним будут переведены на единую платформу; поднадзорные организации получат возможность в режиме реального времени определять факт обременения имущества, предлагаемого клиентами в залог.	Выявление фактов применения уже известных и изученных недобросовестных практик (непрерывный мониторинг организованных торгов) и поиск новых (выявление нестандартной торговой активности)	Банк России осуществляет валидацию банковских моделей оценки кредитного риска (расчет норматива достаточности капитала в рамках подхода на основе внутренних рейтингов (ПВР)). Реализуется проект «Информационная система валидации и надзора».
Текущий результат		
Создан реестр залогов, позволяющий определять факт обременения имущества	Разработан комплекс критериев автоматического детектирования подозрительной торговой активности и рекомендаций по их использованию.	На момент публикации отчета Банком России валидацию методик и моделей ПВР успешно прошла одна кредитная организация. На момент публикации исследования валидацию прошла еще одна организация**. Итого ПВР разрешено использовать Сбербанку и Райффайзенбанку.
Инструмент/технология		
N/A	N/A	N/A
Связанная организация		
N/A	N/A	N/A

В недавно опубликованном плане мероприятий в сфере SupTech и RegTech в Банке России были указаны еще два проекта:

1. Система надзорного стресс-тестирования банковского сектора (на данный момент подготовлены рекомендации и внедрено автоматизированное решение по расчету стресс-тестов, осуществляемых Банком России)
2. Оценка розничных кредитных рисков (на данный момент создана система, позволяющая проводить анализ розничных кредитных портфелей с использованием алгоритмов обработки больших массивов данных)

* Источник: отчеты Банка России участникам рынка

** Источник: Коммерсант

1. Сбор учетно-операционных данных страховщиков

Сбор первичных учетно-операционных данных страховщиков в едином формате на основе технологии, используемой при сборе данных операционного дня банка (проект 3). Пилотное тестирование сбора планировалось в 1 кв 2019 года.

2. Выбор режима регулирования и надзора

Расширение вариативности способов регулирования в зависимости от потребностей участника финансового рынка

3. Анализ и управление модельным риском

Контроль за применением моделей должен быть реализован внутри финансовой организации (с помощью библиотек моделей), а также может дополняться контролем со стороны регулятора.

Библиотеки моделей содержат информацию о независимых и зависимых переменных, алгоритмах, наборе исторических данных, на которых была построена модель, датах и результатах независимой валидации, результатах регулярного мониторинга моделей.

4. Мониторинг и анализ операционных рисков банков

Оптимизация надзорных процессов по оценке уровня управления операционными рисками в банках с помощью технологий (web-crawler, инструмент для сбора и анализа данных об убытках при реализации операционных рисков, хранение информации в хранилище первичных данных ЦБ). Перспективное направление: унификации регуляторных требований по классификации операционных рисков и порядку ведения аналитических баз данных операционных убытков (переход на машиночитаемое регулирование).

5. Цифровизация регуляторных требований

Выделение регуляторных требований, поддающихся алгоритмизации, и публикация их в виде сервиса. Он позволит системам на стороне участников финансового рынка обнаруживать и обрабатывать изменения, обеспечивать соблюдение регуляторных требований.

Перспективное направление: создание единой цифровой базы надзорных актов Банка России (с указанием кодов требований, по которым выявлены нарушения, и кодов видов и серьезности нарушений)

6. Роботизация регулирования инвестиционных советников

Банк России разрабатывает указание, устанавливающее порядок аккредитации ПО, используемого инвестиционными советниками (для инвестиционных рекомендаций), в том числе прорабатывается возможность роботизированной аккредитации инвестиционных советников.

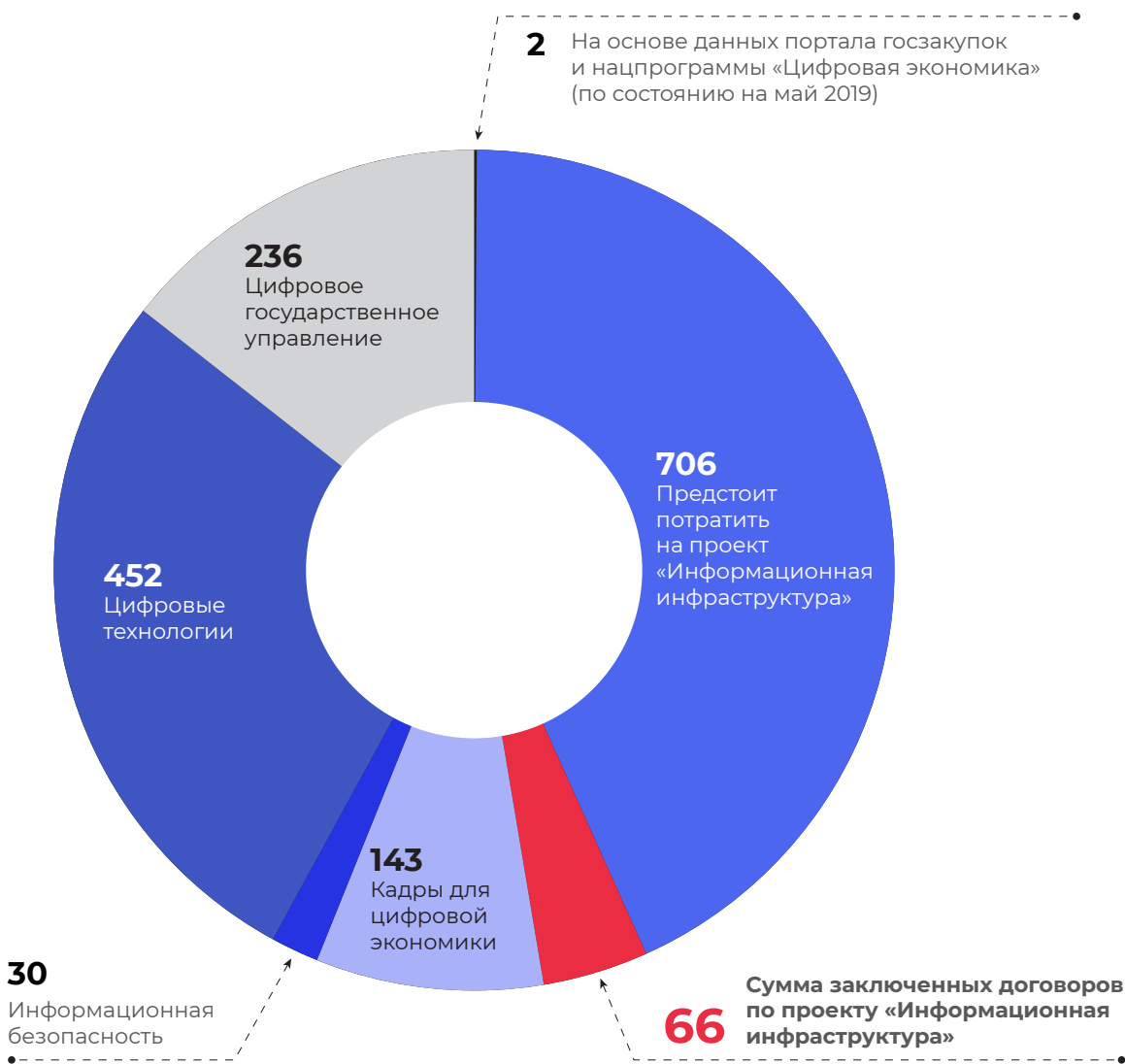
7. Регуляторные открытые API*

Автоматизация отчетности. Принятие закона, определяющего обязательность и сроки публикации открытых API, намечено на первый квартал 2021 года.

По части инициатив в недавнем плане мероприятий в сфере SupTech и RegTech в Банке России были указаны следующие дополнительные пункты: 1. Создание KYC-платформы; 2. Создание единого реестра залогов (более подробно об этом пункте в проекте 7); 3. Совершенствование мониторинга операций клиентов на предмет выявления недобросовестных практик; 4. Подготовка предложений по автоматизированной оценке и анализу портфелей ценных бумаг; 5. Система внешнего аудита информационной безопасности (упоминалось в числе прочего в проекте 2); 4. Стресс-тестирования (киберучения).

* Источник: Коммерсант

Расходы по федеральным проектам*, млрд рублей



Госзакупки

В мае 2019 года Bloomchain Research проанализировал сайт госзакупок, на котором учитывались те закупки, в наименовании которых фигурирует «Цифровая экономика Российской Федерации». В большинстве закупок заказчиком выступает Ростелеком (размещены в марте 2019 года). Из описания таких закупок следует, что они направлены на реализацию федерального проекта «Информационная инфраструктура», а именно на строительство линий связи. Всего были заключены договоры на 66 млрд рублей (9% от общей величины выделенных средств).

Согласно дорожной карте нацпрограммы «Цифровая экономика», на развитие российской цифровой экономики выделяется более 1 трлн рублей из федерального бюджета и 535,3 млрд рублей из внебюджетных источников сроком на 6 лет. Одна из целей программы — создание типового автоматизированного рабочего места российского госслужащего на базе отечественного программного обеспечения. Для этого планируется увеличить долю отечественного софта, закупаемого или арендуемого органами власти. Свой вклад в развитие цифровой экономики в России внесут и телеком-компании. Согласно целевым показателям нацпрограммы, к 2024 году широкополосный доступ к интернету должен быть у 97% российских домохозяйств и 100% социально значимых объектов инфраструктуры. Сейчас эти показатели находятся на уровнях 72,6% и 30,3% соответственно. Кроме того, планируется создать восемь опорных центров обработки данных (ЦОД) в федеральных округах. Доля России в мировом объеме услуг по хранению и обработке данных должна вырасти с текущих 0,9% до 5%.

Задать вопрос или оставить комментарий можно по почте contact@bloomchain.ru

Мы будем рады обратной связи!

А также заходите на наш сайт: bloomchain.ru

Ни полностью, ни в какой-либо части не представляет собой предложение по покупке, продаже или совершению каких-либо сделок или инвестиций в отношении указанных в настоящем обзоре валют и активов, и не является рекомендацией по принятию каких-либо инвестиционных решений. Информация, использованная при подготовке настоящего обзора, получена из открытых и предположительно достоверных источников. BloomChain имеет право по своему усмотрению, без какого-либо уведомления изменять и/или дополнять настоящий обзор и содержащиеся в нем рекомендации. Настоящий обзор не может быть воспроизведен, опубликован или распространен ни полностью, ни в какой-либо части, на него нельзя делать ссылки или проводить из него цитаты без предварительного письменного разрешения BloomChain. BloomChain не несет ответственности за любые неблагоприятные последствия, в том числе убытки, причиненные в результате использования информации, содержащейся в настоящем обзоре, или в результате инвестиционных решений, принятых на основании данной информации.