

Рынок денежных переводов Кыргызстана

Анализ барьеров и возможностей внедрения цифровых переводов

Настоящая диагностика и комплексное исследование рынка проведены в рамках проекта «Укрепление экосистемы денежных переводов в Кыргызстане» программы REMIT PRIME Central Asia, реализуемой Международным фондом сельскохозяйственного развития (IFAD) и софинансируемой Европейским союзом. Данная работа направлена на укрепление экосистемы денежных переводов и расширение доступа к современным финансовым услугам.

3.5 млрд.долларов Объём переводов 2025	+64% Рост к 2023 году	15.4% Доля в ВВП в 2025
~90% Переводы из России	64% Готовы к стейблкоинам	52.6% Доля Astrasend

Авторские права и цитирование © 2026 Союз банков Кыргызстана. Все права защищены.

Частичное или полное воспроизведение материалов (текстов, графиков, аналитических данных исследования) допускается только при условии обязательной активной ссылки на первоисточник и упоминания программы REMIT PRIME Central Asia. При цитировании в печатных или электронных СМИ ссылка на Союз банков Кыргызстана и программу обязательна.

Любое коммерческое использование материалов исследования, а также включение данных в сторонние аналитические отчеты или стратегии без предварительного письменного согласия Союза банков Кыргызстана запрещено. Для получения разрешения на использование материалов в объеме, превышающем стандартное цитирование, необходимо направить официальный запрос по адресу: sarybaev@ub.kg / office@ub.kg

ОГЛАВЛЕНИЕ

ГЛОССАРИЙ

1. РЕЗЮМЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
2. ВВЕДЕНИЕ И КОНТЕКСТ
3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ
4. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ
5. ДИНАМИКА РЫНКА (2023–2025)
6. КЛЮЧЕВЫЕ БАРЬЕРЫ НА БАЗЕ ГЛУБИННЫХ ИНТЕРВЬЮ
7. РЕКОММЕНДАЦИИ
8. ДОРОЖНАЯ КАРТА
9. КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1: ДЕТАЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА С ВИЗУАЛИЗАЦИЕЙ

ПРИЛОЖЕНИЕ 2: КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНТЕРВЬЮ

ПРИЛОЖЕНИЕ 3: МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 4: АНКЕТА ОНЛАЙН-ОПРОСА

ПРИЛОЖЕНИЕ 5: ГАЙД ДЛЯ ГЛУБИННЫХ ИНТЕРВЬЮ

ГЛОССАРИЙ

Данный глоссарий содержит определения ключевых терминов и сокращений, используемых в отчёте.

Термин	Определение
AML/КУС	Anti-Money Laundering / Know Your Customer — меры по противодействию отмыванию денег и идентификации клиентов
API	Application Programming Interface — программный интерфейс приложения для интеграции систем
НБКР	Национальный банк Кыргызской Республики — центральный банк и регулятор финансового сектора
ПО	Платежная организация — финансовый институт, предоставляющий платежные услуги, включая электронные кошельки
ПОД/ФТ	Противодействие отмыванию доходов и финансированию терроризма
МПА	Мобильное платежное приложение
ГСФР	Государственная служба финансовой разведки
Госфиннадзор	Государственная служба финансового надзора
ЕАЭС	Евразийский экономический союз
Стейблкоин	Криптовалюта, привязанная к стабильному активу (например, доллару США), например USDC, USDT
Data residency	Требование хранения персональных данных на территории страны
Хавала	Традиционная неформальная система денежных переводов через сеть брокеров без физического перемещения денег через границу
Денежные переводы	Трансграничные денежные переводы физических лиц через специализированные системы (Western Union, MoneyGram, Astrasend и др.)
Цифровая идентификация	Удаленная идентификация клиентов без физического присутствия в отделении банка

МТО	Money Transfer Operator — оператор денежных переводов (Western Union, MoneyGram и др.)
Агрегатор	Платформа, объединяющая несколько платежных систем и операторов переводов
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication — международная система межбанковских переводов
P2P	Peer-to-Peer — переводы между физическими лицами напрямую
USDT	Tether — стейблкоин, привязанный к доллару США, один из наиболее популярных стейблкоинов
USDC	USD Coin — стейблкоин, привязанный к доллару США, используемый в пилотном проекте Visa + KICB
Блокчейн	Распределенная база данных, используемая для записи транзакций в криптовалютах
ПУВА	Поставщик услуг виртуальных активов — криптообменник или криптобиржа
Электронный кошелек	Цифровой инструмент для хранения и перевода денег без необходимости банковского счета
Мобильный банкинг	Банковские услуги через мобильное приложение банка
Visa Direct	Сервис Visa для мгновенных переводов на карты Visa
Mastercard Send	Сервис Mastercard для мгновенных переводов на карты Mastercard
Финансовая грамотность	Знания и навыки в области управления личными финансами, использования банковских продуктов и безопасности платежей
Комплаенс	Соответствие деятельности организации требованиям законодательства и внутренним стандартам
Регуляторная песочница	Специальный режим для тестирования инновационных финансовых продуктов под надзором регулятора

1. РЕЗЮМЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Рынок денежных переводов Кыргызстана после глубокого кризиса 2023 года (падение на 47,6% до 133,9 млрд сомов) демонстрирует уверенное восстановление. В 2024 году объём достиг 219,6 млрд сомов (+64%), а в первой половине 2025 года рост составил 61% год к году. Переводы остаются критически важным элементом экономики, составляя 14–18% ВВП, при этом около 90% потоков поступает из России, что создаёт значительную зависимость от геополитической ситуации и санкционного давления.

Исследование выявило пять взаимосвязанных барьеров, препятствующих развитию экосистемы денежных переводов. Регуляторная неопределённость остаётся ключевым тормозом развития: только 29% участников рынка полностью понимают требования НБКР в различных аспектах, что заставляет бизнес избегать инноваций ради минимизации рисков. Санкционное давление и ужесточение комплаенс-процедур приводят к росту затрат на AML-проверки и массовым отклонениям транзакций международными платёжными системами, выталкивая клиентов в неформальный сектор — хавалу, Telegram-каналы и P2P-криптовалютные операции. Несмотря на барьеры, рынок демонстрирует высокую готовность к технологическим инновациям: 64% организаций заявили о готовности работать со стейблкоинами при наличии чёткого регулирования, хотя лишь 7% обладают необходимой экспертизой в области виртуальных активов. Технологическая зависимость от международных систем сохраняется критической: 79% респондентов используют Astrasend, Western Union и MoneyGram, при этом 64% отмечают значительную сложность интеграции через API из-за отсутствия единых стандартов и устаревших монолитных архитектур банковских систем. Примечательно, что для клиентов экономика перевода важнее удобства интерфейса: разница в обменном курсе даже в 0,5% способна полностью перенаправить потоки от одного провайдера к другому, что объясняет устойчивое предпочтение офлайн-каналов для последующего обмена валюты по более выгодному курсу. Для преодоления выявленных барьеров исследование предлагает комплексную программу действий по восьми направлениям. Критически важным является упрощение и стандартизация регуляторных требований для повышения их понимания участниками рынка, а также пересмотр текущих лимитов по удаленной идентификации с учётом инфляции и реальных потребностей мигрантов. Создание регуляторной

песочницы позволит безопасно тестировать инновационные решения, включая стейблкоины и блокчейн-технологии, для которых уже существует высокий рыночный спрос. Разработка единых стандартов интеграции API по денежным переводам снизит барьеры цифровизации и сократит сроки подключения новых участников с текущих 6+ месяцев до приемлемых значений.

Дополнительными приоритетами выступают смягчение ограничений на использование облачных технологий при обеспечении безопасности данных, усиление мер по противодействию росту неформального сектора через снижение регуляторных и комиссионных барьеров, поддержка программ финансовой грамотности (которые уже реализуют 93% организаций).

2. ВВЕДЕНИЕ И КОНТЕКСТ

Денежные переводы в Кыргызстане — это не просто финансовый сервис, а фундаментальный макроэкономический якорь, обеспечивающий социальную стабильность и валютную ликвидность. Рынок характеризуется экстремальной концентрацией: около 90% всех входящих переводов поступает из России, что делает сектор крайне чувствительным к геополитической ситуации и санкционному давлению.

Данные Всемирного банка подтверждают указанную динамику

Результаты высокочастотного телефонного опроса Listening to the Kyrgyz Republic (L2KGZ), реализуемого Всемирным банком с декабря 2021 года, подтверждают устойчивую значимость денежных переводов из-за рубежа для благосостояния домохозяйств в Кыргызской Республике. Опрос систематически фиксирует, что денежные переводы остаются важным источником доходов для значительной части домохозяйств, в том числе с более низким уровнем благосостояния, и играют ключевую роль в поддержании потребления и продовольственной безопасности.

Данные L2KGZ за 2023 год указывают на сохраняющуюся зависимость уязвимых групп населения от трансграничных переводов, особенно в условиях волатильности внутренних источников доходов. При этом в брифах опроса подчёркивается, что динамика доходов домохозяйств тесно связана с изменениями в объёмах и стабильности поступающих переводов.

Наряду с этим результаты L2KGZ свидетельствуют о снижении миграционных намерений домохозяйств: в течение 2024 года наблюдалось последовательное сокращение доли респондентов, заявляющих о намерениях международной трудовой миграции. Данная тенденция может отражать как изменения экономических условий в странах назначения, так и адаптацию домохозяйств к текущему уровню доходов, включая доходы от денежных переводов

Источник: World Bank (2025). *Listening to the Kyrgyz Republic* — April 2025 Brief. Доступно по ссылке: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/a6e3576f10c2b7f587bad52770545d58-0080012025/original/L2KGZ-Brief-April-2025-en.pdf>

Микроданные опроса (2021–2025) доступны через World Bank Microdata Library: <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/6523>

Хотя краткосрочные эффекты миграционных переводов часто проявляются в виде роста потребления и импорта, их долгосрочное влияние на экономику принимающей страны связано с изменением структуры человеческого капитала, что согласуется с теорией роста Ромера (Romer, 1986). Согласно этой теории, устойчивый экономический рост определяется не только накоплением физического капитала, но и инвестициями в человеческий капитал, знания и инновации, которые создают положительные внешние эффекты для всей экономики.

В странах с высоким уровнем входящих переводов (как доли ВВП) наблюдается повышение инвестиций в образование, здравоохранение и улучшение качества жизни домохозяйств, что в долгосрочной перспективе способствует повышению производительности труда и конкурентоспособности экономики. Для Кыргызстана, где переводы составляют 14–18% ВВП, характерна аналогичная динамика: средства мигрантов, помимо удовлетворения базовых потребностей, постепенно направляются на:

- Строительство и улучшение жилья, что стимулирует строительный сектор и создаёт мультипликативный эффект для смежных отраслей;
- Оплату обучения детей, включая высшее образование и профессиональные курсы, что способствует формированию квалифицированной рабочей силы;
- Развитие малого бизнеса, особенно в сфере услуг, торговли и сельского хозяйства, что создаёт новые рабочие места и диверсифицирует источники дохода домохозяйств;
- Частные услуги в сфере образования и медицины, повышая доступность качественного образования и здравоохранения для более широких слоёв населения.

Однако реализация этого долгосрочного потенциала критически зависит от наличия эффективных, доступных и безопасных каналов для получения переводов. Высокие комиссии, длительные сроки обработки, сложные требования идентификации и непрозрачность условий обслуживания снижают реальную ценность переводов для домохозяйств и вынуждают клиентов использовать неформальные каналы, которые не обеспечивают правовой защиты и прозрачности. Именно поэтому цифровая трансформация рынка денежных переводов выходит за рамки технологической модернизации отдельного сектора и становится стратегическим приоритетом для обеспечения долгосрочного экономического роста и социальной стабильности Кыргызстана.

В условиях глобальных изменений цифровая трансформация рынка перестаёт быть вопросом удобства и становится условием выживания и устойчивости. Без создания доступных, быстрых и прозрачных цифровых каналов финансовые потоки неизбежно мигрируют в серую зону — хавалу, Telegram-каналы и P2P-криптовалютные операции,

что несёт риски для всей финансовой системы страны.

3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Основной целью исследования является получить целостное представление о ключевых барьерах и возможностях для развития цифровых переводов в Кыргызстане, а также оценить насколько действующее регулирование и надзор готовы к интеграции новых финансовых технологий, включая решения на основе виртуальные активы.

В фокусе исследования находятся четыре взаимосвязанные задачи, определяющие структуру сбора и анализа данных. Первой задачей является идентификация ключевых барьеров, препятствующих развитию цифровых денежных переводов, с систематизацией по четырём категориям: проблемы клиентов, регулятивные барьеры, сложности в поиске партнеров, технологические. Вторая задача сфокусирована на понимании восприятия участниками рынка нормативных требований по трём критическим направлениям: AML/KYC (процедуры идентификации и верификации клиентов, борьба с отмыванием денег), лицензирование и надзор (требования к операторам переводов, регуляторная отчетность) и кибербезопасность (защита персональных данных, требования Data Residency, безопасность транзакций). Третья задача направлена на выявление успешных кейсов и инициатив, которые уже реализованы отдельными участниками рынка и могут быть масштабированы на всю отрасль, включая пилотные проекты с использованием стейблкоинов, внедрение прозрачных калькуляторов стоимости переводов, разработку удобных мобильных интерфейсов для удалённой идентификации и создание эффективных программ финансовой грамотности. Четвёртая задача заключается в сборе конкретных предложений по улучшению регулирования и инфраструктуры, включая создание регуляторных песочниц для безопасного тестирования инноваций, разработку единых стандартов API для снижения барьеров интеграции, пересмотр устаревших лимитов и введение стимулов для участников рынка, инвестирующих в цифровизацию.

4. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

4.1. Дизайн исследования

Исследование базируется на смешанном методологическом подходе (mixed-methods), объединяющем количественные и качественные методы сбора и анализа данных. Такой подход позволяет получить комплексное понимание рынка: статистические данные описывают масштабы и динамику явлений, а качественные методы раскрывают причинно-следственные связи, барьеры и мотивацию участников. Количественная база исследования сформирована на основе анализа 10 квартальных отчётов НБКР о состоянии рынка денежных переводов (с 1 квартала 2023 по 2 квартал 2025 года включительно). Отчёты содержат детальную статистику по объёмам входящих и исходящих переводов, структуре по странам, валютной структуре, распределению по операторам и динамике среднего чека транзакции. Дополнительно были проанализированы нормативные акты НБКР, регулирующие деятельность платёжных организаций, процедуры удалённой идентификации и работу с виртуальными активами, а также релевантные законы Кыргызской Республики (о персональных данных, противодействии отмыванию доходов, платёжных системах). В рамках кабинетного исследования также изучены публичные отчёты международных организаций (ИОМ, ICMPD, Всемирный банк) по миграционным потокам и денежным переводам в регионе Центральной Азии.

9.2. Онлайн-опрос участников рынка и глубинные интервью

С целью количественной оценки восприятия барьеров и готовности к инновациям был проведён структурированный онлайн-опрос 14 организаций, включающих 10 коммерческих банков, 3 платёжные организации и 1 финтех-компанию. Выборка формировалась методом целенаправленного отбора и охватывает ключевых игроков, на долю которых приходится более 80% рынка денежных переводов в Кыргызстане. Анкета включала 28 вопросов, сгруппированных в пять тематических блоков: (1) характеристики организации и уровень цифровизации, (2) используемые системы переводов и модели подключения, (3) регуляторные барьеры и понимание требований НБКР, (4) технологические барьеры и готовность инфраструктуры, (5) отношение к

инновациям (виртуальные активы, стейблкоины, блокчейн) и наличие соответствующей экспертизы. Использовались закрытые вопросы с множественным выбором и шкалы Лайкерта для оценки уровня согласия с утверждениями. Опрос проводился в октябре–ноябре 2025 года с гарантией конфиденциальности ответов. Качественная часть исследования реализована через серию 11 глубинных полуструктурированных интервью с представителями коммерческих банков (6 интервью), платёжных организаций и финтех-компаний (3 интервью) и международных систем переводов (2 интервью). Интервью проводились в ноябре–декабре 2025 года в формате личных встреч и видеоконференций продолжительностью от 45 до 90 минут каждое. Гайд интервью включал открытые вопросы по шести тематическим направлениям: (1) влияние санкций и геополитики на объёмы и маршруты переводов, (2) переток клиентов в альтернативные каналы (неформальные системы, виртуальные активы), (3) текущий статус цифровых переводов и препятствия их развитию, (4) действующие лимиты и регуляторные требования, (5) оценка перспектив использования стейблкоинов и блокчейн-технологий, (6) проблемы качества данных и статистики. Формат полуструктурированного интервью позволял респондентам свободно развивать темы, наиболее релевантные их опыту, что обеспечило глубину инсайтов. Все интервью были записаны (с согласия респондентов), транскрибированы и подвергнуты тематическому анализу. Цитаты участников используются в отчёте в обезличенной форме с указанием только типа организации (банк, платёжная организация, платёжная система). Полная анонимная таблица ответов респондентов представлена в Приложении 2.

9.3. Ограничения исследования

Исследование имеет ряд методологических ограничений, которые важно учитывать при интерпретации результатов. Во-первых, официальная статистика НБКР фиксирует преимущественно операции, проходящие через лицензированные банки и платёжные организации, и может не в полной мере учитывать цифровые P2P-переводы, карточные транзакции и прямые интеграции типа "банк-банк", которые не всегда классифицируются как денежные переводы. Респонденты интервью неоднократно отмечали, что реальная картина цифровых потоков сложнее, чем отражено в отчётности. Во-вторых, неформальный сектор (системы хавалы, Telegram-каналы, P2P-

криптообменники) по определению остаётся вне поля официального учёта. Оценки объёмов неформальных переводов основаны исключительно на качественных наблюдениях респондентов и не могут быть верифицированы количественно. Это создаёт "слепую зону" в полной картине рынка. В-третьих, выборка онлайн-опроса, хотя и охватывает крупнейших игроков, является относительно небольшой (15 организаций) и не претендует на статистическую репрезентативность в строгом смысле. Результаты опроса следует рассматривать как экспертные оценки ключевых участников, а не как статистически обоснованные характеристики генеральной совокупности всех финансовых организаций КР.

9.4. Источники данных

- Квартальные отчёты НБКР: 10 квартальных отчётов (1кв 2023 - 2кв 2025), раздел 2.4 «Денежные переводы» ¹
- Нормативно-правовые акты НБКР: Постановления Правления НБКР, положения о платёжных системах, лицензировании, AML/KYC
- Отчёты Госфиннадзора: Данные по рынку виртуальных активов, лицензированным ПУВА, объёмам операций ²
- Международные исследования: IOM Migration Situation Report 2024, ICMPD Migration Outlook 2025, GFRID 2025

5. ДИНАМИКА РЫНКА

5.1. Объёмы денежных переводов

Период	Характеристика	Объём (млрд сом)	Изменение
2023	Кризис	133.9	-47.6%
2024	Восстановление	219.6	+64.0%

¹ Ссылка на источник данных: [Данные НБКР](#)

² Ссылка на источник данных: [Отчеты Госфиннадзора](#)

1п 2025	Рост	150.0	+61.0%
---------	------	-------	--------

Существенное сокращение объёмов и количества входящих денежных переводов в 2023 году, зафиксированное в статистике Национального банка Кыргызской Республики, носило комплексный характер и было обусловлено совокупностью внешних и институциональных факторов.

- 1) Во-первых, значительное влияние оказало усиление санкционного давления на финансовую систему Российской Федерации, которая остаётся ключевым источником трансграничных переводов в Кыргызстан. В 2022–2023 годах международные санкции привели к ограничению доступа российских банков к корреспондентским счетам, платёжной инфраструктуре и международным расчётным системам. Это повысило комплаенс-риски для банков-посредников в странах региона, включая Кыргызстан, и осложнило проведение трансграничных операций по традиционным банковским и платёжным каналам
- 2) Во-вторых, в указанный период наблюдалось ужесточение требований AML/CFT со стороны международных платёжных систем и банков-корреспондентов. Усиленные проверки транзакций, связанные с происхождением средств и санкционными рисками, привели к росту числа задержек и отказов по операциям, увеличению сроков обработки переводов и росту операционных издержек. В результате часть пользователей могла временно сократить использование официальных каналов денежных переводов.
- 3) В-третьих, снижение показателей переводов могло быть связано с адаптационным поведением мигрантов и их домохозяйств. На фоне неопределённости в платёжной инфраструктуре и финансовых ограничений часть отправителей могла перейти на альтернативные или неформальные способы передачи средств, которые не отражаются в официальной статистике НБКР. Это привело к временному снижению объёмов переводов, фиксируемых через банки и системы денежных переводов.
- 4) В-четвёртых, влияние оказали макроэкономические факторы в стране-доноре переводов. В 2023 году экономическая неопределённость, инфляционное давление и колебания доходов трудовых мигрантов в России могли ограничить

их способность регулярно отправлять средства в прежних объемах, что дополнительно усилило нисходящую динамику официально зарегистрированных переводов.

2024 год ознаменовался мощным восстановлением. Объем переводов вырос до 219,6 млрд сомов (+64,0% к 2023 году), практически восстановив докризисные уровни.

2025 год: уже во 2 квартале объем входящих переводов достиг 82 млрд сомов (+61,7% к 2 кв. 2024), а за первое полугодие совокупный объем составил 150 млрд сомов — темпы роста не только не замедлились, но даже ускорились по сравнению с предыдущим годом.

Ключевую роль в восстановлении объема переводов сыграла адаптация финансовых институтов и платёжной инфраструктуры к санкционной среде. Банки и операторы систем денежных переводов скорректировали комплаенс-процедуры, выстроили новые корреспондентские и расчётные цепочки, а также расширили использование альтернативных платёжных маршрутов. Это позволило восстановить проведение трансграничных операций в условиях сохраняющихся ограничений и снизить операционные задержки, характерные для 2023 года.

5.2. Средние размеры денежных переводов и валюта

Средний размер перевода в I квартале 2023 года составил — 23,8 тыс. сомов, в IV квартале вырос до 26,5 тыс. сомов, демонстрируя постепенное увеличение среднего размера на фоне сокращения числа переводов, но меньшего падения объемов.

В 2024 году наблюдается восстановление и рост среднего размера переводов. В I квартале средний перевод составил 27,4 тыс. сомов, что на 7 % выше уровня I квартала 2023 года, несмотря на небольшое сокращение количества транзакций, а в IV квартале — 20,7 тыс. сомов, что отражает резкое увеличение числа транзакций (на 66,2 %), но относительно умеренный рост общего объема.

В 2025 году динамика среднего размера переводов демонстрирует ускорение роста объемов. В I квартале средний перевод составил 24,1 тыс. сомов, при этом количество транзакций увеличилось в 1,8 раза по сравнению с I кварталом 2024 года, а объем — в 1,6 раза. Во II квартале 2025 года средний размер перевода вырос до 28,5 тыс. сомов,

что обусловлено увеличением суммарного объема на 61,7% при росте числа транзакций на 73,1%. В целом, средний размер перевода колебался в диапазоне 24–31 тыс. сомов, при этом рост объемов переводов опережал рост числа транзакций в начале 2025 года, что указывает на тенденцию увеличения крупных переводов через международные системы.

В разбивке по регионам, Бишкек неизменно занимает лидирующие позиции по объемам денежных переводов в Кыргызской Республике. Доля столицы по входящим переводам с 2023-2025 гг составляет в среднем от 30 до 35 процентов от общего объема. Это говорит о том, что Бишкек является не только главным финансовым центром страны, но и основным узлом для отправки денежных средств в другие регионы и за границу.

В то же время постепенный рост активности г. Оша по входящим переводам во втором и третьем квартале 2024 года — около 30 процентов — указывает на то, что южные регионы страны постепенно развивают собственную финансовую инфраструктуру и становятся заметными участниками рынка переводов.

Таким образом, Бишкек сохраняет роль центрального финансового узла, особенно по исходящим переводам, в то время как региональные центры, такие как Ош, демонстрируют рост активности и начинают постепенно влиять на распределение денежных потоков по стране.

5.3. Ключевые игроки

Входящие переводы — ТОП-3 системы по объёму

Система	Транзакции	Объём	Ср. перевод	Доля рынка
Astrasend	2 226 000	43.1 млрд	19 370	52.6%
Золотая Корона	278 800	16.3 млрд	58 470	19.9%
MoneyGram	37 000	2.7 млрд	72 970	3.3%
Прочие системы	—	19.9 млрд	—	24.2%
ИТОГО входящие	—	82.0 млрд	28 500	100%

Astrasend безусловно доминирует на рынке, контролируя 52,6% всех входящих

переводов (43,1 млрд сом из 82 млрд сом во 2 кв. 2025). Примечательно, что система обрабатывает наибольшее число транзакций (2,226 млн), но со сравнительно низким средним чеком (19 370 сом), что подтверждает её ориентацию на массовый сегмент трудовых мигрантов.

Золотая Корона пережила драматическое сокращение доли: с 59% в 1 квартале 2023 года до 20% в 4 квартале 2024 года и 19,9% во 2 квартале 2025 года. При этом система сохраняет второе место по объёмам (16,3 млрд сом) и обслуживает сегмент с существенно более высоким средним чеком (58 470 сом), что указывает на фокус на более состоятельной клиентской базе.

6. КЛЮЧЕВЫЕ БАРЬЕРЫ НА БАЗЕ ГЛУБИННЫХ ИНТЕРВЬЮ

В ноябре - декабре 2025 года были проведены глубинные интервью с 11 ключевыми участниками рынка денежных переводов Кыргызстана: коммерческими банками, платёжными организациями, операторами международных систем переводов и глобальными платёжными системами. Ниже представлены обобщённые выводы без указания конкретных организаций.

6.1. Санкции геополитические риски

Усиление санкционного давления в последние годы существенно осложнило работу финансовых институтов в регионе и оказало прямое влияние на структуру трансграничных денежных потоков. Ограничения, введённые в отношении отдельных юрисдикций и финансовых организаций, привели к тому, что часть официальных финансовых потоков была вытеснена за пределы формального банковского сектора и переместилась в менее прозрачные и регулируемые каналы.

В условиях ограниченного доступа к традиционной международной финансовой инфраструктуре российские банки и связанные с ними участники рынка всё чаще используют посреднические платёжные организации и финансовые структуры в третьих странах, включая Таджикистан, Кыргызстан и финансовые центры Ближнего Востока, такие как Дубай. Эти механизмы позволяют формально обходить санкционные

ограничения, однако приводят к формированию сложных многоуровневых цепочек транзакций, что снижает прозрачность операций и усложняет их мониторинг со стороны регуляторов и банков. Параллельно с этим наблюдается миграция части клиентов в так называемую «серую зону» финансовых услуг. Физические лица и бизнес активно ищут альтернативные способы перевода средств, используя неформальные каналы, включая Telegram-каналы, неофициальные посреднические сети (хавала), а также криптовалютные инструменты. Такие решения зачастую воспринимаются пользователями как более быстрые и доступные, однако они несут повышенные риски с точки зрения защиты потребителей, отмыwania средств и финансирования незаконной деятельности.

Для банковского сектора данная ситуация формирует стратегическую дилемму. С одной стороны, работа с клиентами и платёжными потоками, связанными с Российской Федерацией, остаётся экономически значимой. С другой стороны, участие в таких операциях существенно повышает санкционные и комплаенс-риски, что может негативно отразиться на возможностях интеграции банков с глобальной финансовой инфраструктурой, включая международные платёжные системы (Visa, Mastercard) и корреспондентские отношения с западными банками.

В результате банки вынуждены проявлять повышенную осторожность при работе с клиентами, связанными с Российской Федерацией, включая граждан РФ и компании с российским происхождением капитала. Это выражается в ужесточении процедур due diligence, отказах в открытии счетов или ограничении доступа к отдельным финансовым услугам. Подобная осторожность, хотя и оправдана с точки зрения управления рисками, одновременно создаёт барьеры для легальных финансовых операций и способствует дальнейшему уходу части потоков в неформальный сектор.

"Санкционное давление существенно повлияло на объёмы. Сейчас критически важно найти баланс между жестким комплаенсом и доступностью сервисов, чтобы не выдавливать клиентов в серую зону."

— Респондент, коммерческий банк

6.2. Проблемы на стороне клиентов

6.2.1. Экономика выбора: курс важнее удобства

Выбор канала перевода для клиента определяется не столько качеством интерфейса или удобством использования, сколько итоговой экономикой операции: реальный курс обмена + видимые и скрытые комиссии + скорость получения средств + уровень доверия к каналу. Исследование показало экстремально высокую чувствительность к ценовым параметрам: разница в обменном курсе всего в 0,5% способна полностью перенаправить потоки от одного провайдера к другому, независимо от качества цифрового интерфейса или бренда системы переводов.

Эта чувствительность объясняет устойчивое предпочтение офлайн-каналов получения даже при онлайн-отправке. Типичная модель поведения выглядит следующим образом: отправитель инициирует перевод через цифровой канал (мобильное приложение, сайт), а получатель забирает средства наличными в кассе банка, чтобы затем обменять их в независимом обменном пункте по более выгодному курсу. Разница в курсе между официальными банковскими каналами и «уличными» обменниками может составлять от 0,3% до 1,5%, что при средней сумме перевода в 28–30 тыс. сомов означает экономию от 100 до 400 сомов на операции — значимую величину для домохозяйств с низким доходом.

"Комиссии и курсовой арбитраж — ключевые факторы. Любое повышение комиссий в официальных каналах мгновенно ускоряет отток клиентов в неформальный сектор и серые схемы."

"Клиенты по-прежнему предпочитают офлайн: получить наличные и обменять в обменнике. Разница в курсе даже на 0,5% влияет на выбор канала перевода больше, чем удобство приложения."

— Респондент, коммерческий банк

6.2.2. Проблема скрытых курсов и непрозрачных комиссий

Одним из наиболее острых барьеров доверия к цифровым каналам является непрозрачность итоговой стоимости перевода. Во многих системах курс обмена «вшивается» в структуру комиссий таким образом, что клиент не может заранее рассчитать, какую сумму в конечном итоге получит отправитель или получатель. Формально может декларироваться низкая комиссия (например, 1–2%), но реальная маржа извлекается через менее выгодный обменный курс по сравнению с рыночным.

Типичные проблемы, которые отмечались в интервью:

- Отсутствие калькулятора полной стоимости на этапе инициирования перевода — клиент видит только номинальную комиссию, но не конечную сумму получения.
- Динамический курс, который меняется в течение дня без уведомления клиента, что создаёт ощущение непредсказуемости и риска.

Эта непрозрачность подрывает доверие и вынуждает клиентов проводить "ручное сравнение" — обзванивать несколько банков и систем, чтобы узнать реальную сумму получения. В условиях острой конкуренции за каждого клиента провайдеры, обеспечивающие прозрачность полной стоимости до подтверждения операции, получают значимое конкурентное преимущество.

В результате онлайн-переводы воспринимаются как менее выгодные по сравнению с офлайн-сценариями, при которых клиенты получают перевод в иностранной валюте;

самостоятельно обменивают средства в обменных пунктах или на валютном рынке; визуально видят курс и сумму, которую получают «на руки».

Такой опыт формирует у клиентов убеждение, что офлайн-переводы и наличные операции более прозрачны и экономически выгодны, даже если фактически это не всегда так.

«Простота онбординга, поддержка на родных языках и прозрачные тарифы без скрытых комиссий — это критично для массового перехода клиентов в цифровые каналы.»

— Респондент, коммерческий банк

6.2.3. Страх мошенничества и низкое доверие к цифровым каналам

Недоверие к цифровым переводам усиливается распространённостью мошеннических схем, особенно в регионах с низким уровнем финансовой грамотности. Типичные сценарии, которые формируют негативный опыт:

- Схема "ошибочного перевода": мошенник отправляет небольшую сумму на счёт жертвы, затем звонит, представляясь сотрудником банка, и просит вернуть деньги, якобы отправленные по ошибке. В процессе "возврата" жертва сообщает коды подтверждения или реквизиты карты, что позволяет злоумышленникам вывести все средства.
- Фишинг через SMS и мессенджеры: поддельные уведомления о блокировке счёта или необходимости подтверждения операции, ведущие на фальшивые сайты или требующие сообщить коды доступа.
- Социальная инженерия: звонки от имени родственников с просьбой срочно перевести деньги на "новый номер" или "временную карту".
- Поддельные приложения и сайты: клоны популярных банковских приложений, распространяемые через неофициальные источники.

В регионах (областные центры и сельская местность) уровень осведомлённости о таких схемах крайне низок. Пострадавшие от мошенничества клиенты, как правило,

полностью теряют доверие не только к конкретному сервису, но и к цифровым каналам в целом, возвращаясь к наличным операциям и офлайн-получению переводов.

6.2.4. Непрозрачность процесса

Одним из ключевых факторов недоверия клиентов к цифровым денежным переводам является непрозрачность всего процесса, особенно в нестандартных ситуациях. Когда происходят задержки, ошибки или отклонения операции, пользователям часто трудно понять, на каком этапе возникла проблема и кто за неё отвечает — банк-отправитель, банк-получатель или платёжная система. Более того, инициировать возврат средств или получить чёткие сроки его выполнения оказывается сложной задачей.

Отсутствие прозрачной и понятной информации в таких случаях создаёт ощущение потерянного контроля над деньгами, что усиливает нежелание пользоваться онлайн-каналами и побуждает клиентов отдавать предпочтение традиционным офлайн-операциям. В итоге это приводит к снижению доверия к цифровым и трансграничным переводам, уменьшению воспринимаемой ценности онлайн-сервисов, росту числа жалоб и обращений при возникновении проблем, а также поддерживает привычку использовать наличные и офлайн-каналы, даже когда цифровые альтернативы доступны.

6.2.5. Низкая финансовая грамотность и непонимание регуляторных механизмов

Значительная часть клиентов — трудовые мигранты и получатели переводов в регионах — демонстрирует низкий уровень цифровой финансовой грамотности. Это проявляется в нескольких критических пробелах:

- Непонимание разницы между упрощённой (удалённой) и полной идентификацией: клиенты не осознают, что удалённая идентификация (фото документа через приложение) имеет существенные лимиты (30 000 сомов в месяц для фото-ID, до 200 000 сомов для видео-ID), и пытаются проводить операции на суммы, превышающие эти пороги, что приводит к блокировкам и недовольству. При этом они не понимают, что для снятия ограничений

необходимо пройти полную идентификацию с физическим посещением банка, что для мигрантов, находящихся за рубежом, невозможно.

- Отсутствие понимания структуры комиссий: клиенты не различают комиссию оператора перевода, комиссию банка-получателя и маржу на обменном курсе, что делает невозможным рациональный выбор наиболее выгодного канала.
- Непонимание рисков безопасности: клиенты легко сообщают коды подтверждения, PIN-коды и CVV по телефону, полагая, что звонят представители банка; не проверяют адреса сайтов; устанавливают приложения из непроверенных источников.

Несмотря на то, что 93% организаций проводят программы финансовой грамотности, охват этих программ остаётся недостаточным, а формат обучения (брошюры, лекции) часто не соответствует реальным потребностям целевой аудитории. Требуются более простые, визуальные и интерактивные форматы обучения, встроенные непосредственно в процесс использования цифровых сервисов (контекстные подсказки, обучающие видео, симуляторы операций).

"Клиенты часто не понимают разницу между онлайн и оффлайн идентификацией. Они путаются в лимитах и удивляются, почему не могут провести крупные суммы без визита в офис, считая, что 'всё уже оцифровано'."

— Респондент, коммерческий банк

5.2.6. Гибридные модели и переток в неформальные каналы

Высокие комиссии официальных каналов денежных переводов, непрозрачные валютные курсы, сложные процедуры комплаенса и действующие санкционные ограничения создают сильный стимул для клиентов искать альтернативные пути передачи средств. В результате часть мигрантов и получателей средств обращается к неформальным системам, где процессы проще, быстрее и дешевле. Одним из наиболее распространённых таких каналов является система хавала — неформальная сеть

денежных переводов, основанная на доверительных взаимоотношениях между брокерами-хаваладарами. Эта система активно используется на Среднем Востоке, в Африке и странах Азии, включая Кыргызстан.

Механизм работы хавалы довольно прост: отправитель передаёт деньги локальному брокеру в стране пребывания (например, в России) и получает уникальный секретный код. Этот брокер связывается со своим партнёром в Кыргызстане. Получатель приходит к местному брокеру, называет код и получает средства. При этом физического перемещения денег через границу не происходит: все расчёты ведутся на основе взаимозачёта между брокерами, что делает систему быстрой и относительно защищённой от внешних ограничений.

С развитием технологий появились новые альтернативные каналы. P2P-переводы через мессенджеры, такие как Telegram или WhatsApp, позволяют отправлять деньги почти мгновенно, минуя банки, с минимальными комиссиями и без официальной регистрации счёта. Криптовалютные обменники и стейблкоины открыли ещё более гибкий путь: низкая комиссия, круглосуточная работа, независимость от банковских корреспондентов. Но при этом такие переводы требуют базовых знаний работы с цифровыми активами и пока остаются в правовой серой зоне.

Даже неофициальные МТО и локальные брокеры, действующие параллельно с легальными системами, предлагают клиентам удобство: скорость, простоту и доступность в регионах, где банков нет. Правда, такие каналы несут повышенные риски — от мошенничества до полной непрозрачности курсов.

Все эти альтернативные способы работают, потому что официальные каналы пока не отвечают ожиданиям клиентов. Мигранты ценят скорость, низкую комиссию и простоту — именно эти три фактора стимулируют использование хавалы, P2P-переводов и крипто-сервисов. Пока банки и платёжные операторы не смогут предложить аналогичный уровень удобства и прозрачности, клиенты будут уходить в «серый» сектор, создавая риски для финансовой системы: снижение прозрачности денежных потоков, недополучение налогов и сложности с контролем трансграничных операций.

5.3. РЕГУЛЯТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ

5.3.1. Лимиты по удалённой идентификации

Важно понимать, что трудовые мигранты отправляют переводы из-за рубежа через приложения иностранных банков (например, российских, казахстанских, турецких), где они проходят местную идентификацию в соответствии с требованиями той юрисдикции и могут отправлять переводы на любые суммы без ограничений со стороны кыргызского регулятора.

Проблема лимитов упрощённой идентификации критически влияет на получателей переводов в Кыргызстане — семьи мигрантов, родственников, деловых партнёров. Если получатель открыл счёт или электронный кошелёк с удаленной идентификацией (фото-ID или видео-ID), он сталкивается с жёсткими ограничениями при получении и использовании средств.

Согласно отчету IOM „Mapping of the Kyrgyz Diaspora, Compatriots and Migrants Abroad“ (2021/2022),³ который является последним крупным исследованием диаспоры:

около 43,3 %	отправляют до 10 000 сом в месяц,
примерно 45,4 %	отправляют от 10 000 до 50 000 сом в месяц
около 6,4 %	отправляют от 50 000 до 100 000 сом
почти 2 %	отправляют более 100 000 сом в месяц.

Нормативная база

Процедуры удалённой (упрощённой) идентификации регулируются **Положением НБКР «О порядке проведения идентификации и верификации клиентов и бенефициарных владельцев в целях ПОД/ФТ»**, утверждённым постановлением Правления НБКР¹. Согласно п. 6 данного Положения, установлены следующие лимиты для упрощённой идентификации:

³ Mapping report of the kyrgyz diaspora, compatriots and migrants abroad
https://publications.iom.int/system/files/pdf/Report-Mapping-of-Kyrgyz-Diaspora-Abroad.pdf?utm_source=chatgpt.com

Фотоидентификация (фото документа через приложение)

Тип перевода	Максимум за одну операцию	Месячный лимит
Между резидентами	15 000 сом	30 000 сом
С участием нерезидента	15 000 сом	30 000 сом

Видеоидентификация (видеозвонок с верификацией документа)

Тип перевода	Максимум за одну операцию	Месячный лимит
Между резидентами	100 000 сом	200 000 сом
С участием нерезидента	100 000 сом	200 000 сом

Полная идентификация: требует физического присутствия клиента в отделении банка на территории Кыргызстана с предъявлением оригинала документа, удостоверяющего личность. Только после прохождения полной идентификации снимаются ограничения на объёмы операций.

1) Сценарий 1: Получатель с фото-идентификацией (лимит 30 000 сом/месяц)

- Проблема №1 — исчерпание лимита одним переводом: при среднем размере перевода 28 500 сомов, даже один входящий перевод практически исчерпывает месячный лимит оборота. Второй перевод в том же месяце будет заблокирован до начала следующего календарного месяца.
- Проблема №2 — невозможность снятия: Если получатель хочет снять полученные 28 500 сомов наличными через банкомат или в кассе банка, эта операция также входит в лимит оборота 30 000 сом/месяц. Это означает, что после получения 28 500 сом клиент может снять наличными не более 1 500 сом в течение этого месяца, остальные средства "заморожены" на счёте до следующего месяца.
- Типичная ситуация: Семья получает перевод от мигранта в середине месяца (28 500 сом). В конце месяца приходит второй перевод (30 000 сом) — он блокируется. Семья не может получить критически важные средства и вынуждена искать обходные пути (просить мигранта отправить через другую

систему, открывать дополнительные счета в других банках, обращаться в хавалу).

- Последствия: Получатели вынуждены либо открывать несколько счетов в разных банках/ПО (чтобы распределить поступления и не превышать лимит каждого), либо сразу проходить полную идентификацию в отделении банка, что требует времени (очереди, поездка в областной центр для жителей отдалённых районов) и может быть затруднено для пожилых людей или маломобильных граждан.

2) Сценарий 2: Получатель с видео-идентификацией (лимит 200 000 сом/месяц)

- Этого достаточно для типичных домохозяйств (если мигрант отправляет 30–60 тыс. сом/месяц, лимит позволяет получить 6–7 переводов), однако для активных получателей (семьи с несколькими работающими мигрантами) лимит может быть исчерпан при интенсивном использовании.
- Техническая грамотность: Для прохождения видео-идентификации требуется смартфон с камерой приличного качества, стабильный интернет и минимальные навыки работы с приложением. Для пожилых получателей или жителей отдалённых районов с плохим интернет-покрытием это может быть барьером.
- Проблема цифровых паспортов Tunduk: В Кыргызстане активно внедряется государственное приложение Tunduk, где граждане могут получить цифровой паспорт (электронное удостоверение личности). Многие граждане, особенно молодое поколение и технически грамотные пользователи, отказываются от физического паспорта в пользу цифрового формата. Однако процедура видео-идентификации в большинстве банков и платёжных организаций требует обязательной демонстрации физического паспорта: клиент должен держать документ в руках перед камерой, чтобы оператор или система автоматической верификации могли проверить голограммы, водяные знаки и сопоставить лицо с фотографией в документе. Цифровой паспорт из приложения Tunduk для этой процедуры не принимается, так как технические регламенты видео-идентификации не были обновлены с учётом появления цифровых удостоверений личности.

Результат: граждане с цифровыми паспортами физически не могут пройти видео-идентификацию и вынуждены либо восстанавливать физический паспорт (что требует времени, оплаты госпошлины и посещения миграционной службы), либо сразу идти в отделение банка для полной идентификации, что нивелирует всю идею удалённого доступа к финансовым услугам. Эта коллизия между цифровизацией государственных услуг (Tunduk) и консервативными требованиями финансового сектора создаёт а ситуацию: государство продвигает отказ от физических документов, а банки отказывают в обслуживании тем, кто этому последовал.

3) Сценарий 3: Получатель без идентификации или с истёкшим лимитом

- Мигрант отправил деньги из России (и заплатил комиссию 3–5%), средства списаны с его счёта, но семья в Кыргызстане не может их получить без посещения банка из-за того, что лимит исчерпан. Если родственники живут в отдалённых районах (например, в Баткенской или Нарынской области), ближайшее отделение банка может находиться в 50–100 км. Поездка занимает целый день, что особенно критично для семей с маленькими детьми, пожилых людей или работающих получателей, которые не могут взять выходной.
- Такие ситуации создают крайне негативный пользовательский опыт: мигрант считает, что деньги "потерялись/застряли", семья паникует, банк не может быстро решить проблему. Результат — переход в неформальные каналы (хавала, Telegram-переводы), где такого не происходит.
- Респонденты интервью отмечали, что клиенты начинают использовать "цепочку счетов" — открывают кошельки/счета на имена разных членов семьи (жена, муж, совершеннолетние дети, родители), чтобы распределить входящие переводы и не упираться в лимиты. Это создаёт дополнительную сложность для банков (множественные счета одной семьи) и для клиентов (необходимость управлять несколькими аккаунтами).

Последствия для клиентов

Основная проблема заключается в том, что лимиты удаленной идентификации уже не учитывают реальную экономику денежных переводов. Типичный мигрант отправляет

30–60 тыс. сомов в месяц (от 1 до 3 переводов по 28–30 тыс. сом каждый), но получатель с фото-ID упирается в лимит уже после первого перевода. Для снятия ограничений семье необходимо либо ждать начала нового месяца (что неприемлемо при срочной необходимости в средствах), либо ехать в отделение банка для полной идентификации. Для жителей городов (Бишкек, Ош) это относительно доступно (хотя требует времени), но для жителей отдалённых районов — Баткенской, Нарынской, Таласской областей — поездка в ближайшее отделение банка может занять целый день и стоить значительных средств (транспорт, потеря рабочего времени). Пожилые получатели, маломобильные граждане или семьи с маленькими детьми сталкиваются с физической невозможностью быстро решить проблему.

Результатом становится продолжение использования оффлайн каналов (кассы банков), так как в любом случае есть необходимость посещения офиса банка или отток в неформальные каналы: системы хавалы не требуют никакой идентификации, работают 24/7 и позволяют получать любые суммы без ограничений. Telegram-переводы функционируют только по номеру телефона. P2P-криптообменники предоставляют анонимность и мгновенные переводы. Таким образом, регуляторная мера, изначально направленная на контроль рисков ПОД/ФТ, парадоксально выталкивает потоки в зону полного отсутствия контроля и прозрачности.

5.3.2. Недоступность удалённого КУС для граждан за рубежом: исключение основной аудитории

Ключевая проблема заключается в том, что граждане КР, пребывающие за рубежом (включая трудовых мигрантов — основных отправителей переводов), фактически лишены возможности легального дистанционного доступа к финансовым услугам Кыргызстана. Это создаёт ситуацию, когда основные отправители денег (мигранты) не могут открыть счета в банках страны-получателя (Кыргызстан), хотя являются её гражданами.

Нормативная база и практика применения

Процедуры идентификации клиентов регулируются следующими нормативными актами:

- **Положение НБКР «О порядке проведения идентификации и верификации клиентов и бенефициарных владельцев в целях ПОД/ФТ»** (утверждено постановлением Правления НБКР) — устанавливает лимиты для упрощённой идентификации (фото-ID: 30 000 сом/мес; видео-ID: 200 000 сом/мес) и требует полной идентификации с физическим присутствием для снятия лимитов.¹
- **Постановление Правительства КР от 25 декабря 2018 года № 606** — регулирует порядок взаимодействия операторов персональных данных (включая банки) с государственными информационными системами КР для верификации личности.⁴ Доступ к этим системам ограничен территорией Кыргызской Республики.
- **Практика применения:** В действующей редакции нормативных актов удалённая идентификация фактически применяется только в отношении граждан КР, находящихся на территории Кыргызстана. Граждане КР за рубежом не могут пройти удалённую идентификацию для открытия счетов/кошельков, так как:
 - Процедуры предполагают доступ к государственным информационным системам КР (паспортная система, ГРС), использование которых за пределами страны технически не предусмотрено;
 - Механизмы контроля и управления рисками AML/CFT рассчитаны на юрисдикцию КР;
 - Банковские процессы (SMS-верификация, геолокация, технические проверки) ориентированы на инфраструктуру операторов связи КР;
 - Отсутствие нормативно закреплённого механизма удалённой идентификации для граждан КР за пределами страны создаёт регуляторную неопределённость для банков.

Технические и комплаенс-ограничения: два разных кейса мигрантов

Важно различать две категории трудовых мигрантов из Кыргызстана, которые сталкиваются с разными барьерами при попытке открыть счёт/кошелёк в кыргызстанском банке из-за рубежа:

1) Кейс 1: Мигранты — граждане Кыргызстана (имеют паспорт КР)

Эта категория составляет большинство трудовых мигрантов из КР (особенно в России, Казахстане, Турции). У них на руках есть действующий паспорт гражданина Кыргызской Республики, который технически возможно верифицировать через государственную регистрационную систему (ГРС) и паспортную систему КР даже из-за границы. Однако на практике они сталкиваются со следующими барьерами.

Согласно Положению НБКР о порядке идентификации и верификации (п. 8, подпункт 3), цифровая идентификация и верификация клиента не завершается в следующем случае: *"международный код страны в номере мобильного телефона клиента - гражданина Кыргызской Республики не соответствует национальному коду, а также его IP-адрес находится за пределами Кыргызской Республики"*

Это означает прямой запрет на удалённую идентификацию для граждан КР, если номер телефона не имеет код +996 (код Кыргызстана) — иностранные номера (российские +7, казахстанские +7, турецкие +90 и др.) автоматически блокируются системой; и/или IP-адрес клиента находится за пределами КР (определяется автоматически при регистрации).

Даже если мигрант сохранил кыргызстанский номер (+996), получение SMS в роуминге создаёт проблемы: задержки доставки SMS в роуминге (от нескольких минут до полного недоставления); дополнительные расходы на роуминг (особенно критично при многократных попытках регистрации); многие мигранты отключают кыргызстанские SIM-карты после выезда из-за отсутствия необходимости и высоких тарифов роуминга.

Некоторые банковские и платёжные приложения проверяют геолокацию пользователя при регистрации. Если система определяет, что клиент находится за пределами Кыргызстана (через IP-адрес или GPS), процедура удалённой идентификации может быть автоматически заблокирована из соображений комплаенса (предотвращение регистрации из "высокорисковых" юрисдикций).

Хотя паспорт гражданина Кыргызской Республики физически находится у мигранта, процедуры банковской верификации опираются на интеграцию с государственной регистрационной системой (ГРС) КР. Доступ к таким государственным системам, как правило, осуществляется через закрытые и защищённые каналы и может быть ограничен в трансграничных сценариях по техническим и требованиям информационной безопасности. В целях снижения киберрисков банки, как правило, не предусматривают прямой доступ к системам ГРС из внешних или неконтролируемых сетевых контуров, что может создавать дополнительные сложности при удалённой идентификации клиентов, находящихся за пределами страны, также сложности обеспечения полноценного AML/CFT-мониторинга в трансграничных сценариях

Граждане КР технически могут быть верифицированы через ГРС, однако совокупность практических ограничений — использование SMS-подтверждений, роуминга, геолокационных ограничений и внутренних политик банков — делает дистанционное открытие счёта из-за рубежа невозможным либо крайне затруднительным в большинстве случаев.

2) Кейс 2: Мигранты, принявшие гражданство другой страны (экс-граждане КР)

Это мигранты, которые получили гражданство России, Казахстана или другой страны и утратили кыргызстанское гражданство. У них на руках паспорт другой страны (например, российский паспорт), но они сохраняют семейные и экономические связи с Кыргызстаном (регулярно отправляют деньги родственникам).

- Полная невозможность удалённого открытия счёта: Банки КР могут обслуживать иностранных граждан, но процедуры удалённой идентификации не распространяются на иностранцев. Требуется физическое присутствие в отделении банка на территории КР для предъявления паспорта, прохождения полной идентификации и открытия счёта.
- Барьер верификации документов: Банковские системы КР не интегрированы с миграционными и паспортными системами других стран (России, Казахстана и т.д.), поэтому верификация иностранного паспорта через госсистемы невозможна. Банк может проверить документ только визуально при физическом присутствии клиента.

Экс-граждане КР с иностранным гражданством полностью исключены из возможности удалённого доступа к финансовым услугам КР и могут открыть счёт только при физическом визите в Кыргызстан.

Последствия для клиентов-мигрантов

Трудовые мигранты из Кыргызстана, находящиеся в России, Казахстане или других странах, составляют основную аудиторию денежных переводов (более 90% потоков поступает из России). Однако именно эта категория клиентов фактически лишена доступа к легальным цифровым финансовым услугам Кыргызстана:

- Они не могут открыть банковский счёт или электронный кошелёк в кыргызстанском банке, находясь за рубежом.
- Если счёт был открыт до отъезда с упрощённой идентификацией, при исчерпании лимитов (30 тыс. сом для фото-ID) счёт блокируется, и снять блокировку можно только при физическом визите в отделение.
- Для получения переводов они вынуждены использовать счета/кошельки родственников в Кыргызстане (что создаёт риски доверительных отношений) или полностью переключаться на неформальные каналы.

Сложность ситуации заключается в том, что основные отправители денег не могут легально пользоваться цифровыми сервисами страны-получателя, что делает бессмысленными инвестиции в цифровизацию переводов для этого сегмента.

5.3.3. Неопределённость регулирования виртуальных активов

Криптовалюты (прежде всего стейблкоины USDT и USDC) становятся всё более популярным инструментом денежных переводов среди трудовых мигрантов из Кыргызстана, работающих в России, Казахстане и других странах. Использование крипто-переводов выросло в 3–4 раза за 2023–2024 годы, что объясняется очевидными преимуществами этого канала по сравнению с традиционными МТО: скорость (15–30 минут vs 1–2 дня), низкая стоимость (1–2% vs 3–5%), доступность 24/7. На практике значительная часть трансграничных переводов осуществляется через стейблкоин USDT с использованием P2P-платформ. Типичный сценарий выглядит следующим образом: мигрант в России приобретает USDT за рубли через P2P-сервис крупной криптобиржи,

после чего переводит приобретённые токены на криптокошелёк получателя в Кыргызстане. Транзакция в сети занимает считанные минуты, а комиссия блокчейна, как правило, составляет около 1–2 долларов США в зависимости от выбранной сети. Получатель затем продаёт USDT за сомы через местную P2P-площадку, получая средства на банковскую карту или электронный кошелёк. Весь процесс обычно укладывается в 15–30 минут.

С точки зрения пользователя такая схема воспринимается как более быстрая и экономически выгодная альтернатива традиционным системам денежных переводов. Совокупные издержки, формируемые в виде сетевой комиссии и курсового спреда на P2P-рынке, часто составляют около 1–2 процентов, что ниже средних 3–5 процентов в официальных каналах с учётом комиссии и конвертации валют.

Однако данная модель сопряжена с рядом барьеров и рисков. Она требует базовой цифровой грамотности, наличия смартфона, понимания работы криптобирж и кошельков. Пользователи несут риски мошенничества в P2P-сделках, блокировки аккаунтов при прохождении комплаенс-проверок, а также рыночные риски, связанные со спредом и возможными отклонениями стейблкоина от привязки к доллару. Кроме того, такие операции зачастую осуществляются вне регулируемого поля, что ограничивает правовую защиту участников.

В этой связи ключевым направлением развития может стать формирование лицензированного и прозрачного рынка, который позволит интегрировать подобные инструменты в регулируемую финансовую систему. Предоставление банкам и другим участникам рынка законных механизмов работы с виртуальными активами способно создать безопасные и контролируемые альтернативы для мигрантов и предпринимателей, снизив долю неформальных схем и повысив уровень защиты клиентов.

Рынок виртуальных активов в Кыргызстане

По данным Службы регулирования и надзора за финансовым рынком при Министерстве экономики и коммерции Кыргызской Республики, оборот виртуальных активов за 2024 год составил 587 млрд сом (~\$6,7 млрд),⁴ что более чем в 2 раза превышает показатели

⁴ Ссылка на источник данных: [Отчеты Госфиннадзора](#)

2023 года. В стране зарегистрировано >130 криптообменников (ПУВА) и 8 лицензированных криптобирж.

По состоянию на ноябрь 2025 года рынок виртуальных активов продолжает демонстрировать значительный рост. Общий оборот операций поставщиков услуг виртуальных активов достиг 1 784,18 млрд сомов (~\$20,4 млрд), что более чем в 3 раза превышает показатели 2024 года. Выдано 185 лицензий операторам обмена виртуальных активов, 13 лицензий операторам торгов и 10 сертификатов на майнинг. Сумма уплаченных налогов от ПУВА и майнинговых компаний составила 2 041,7 млн сомов.

Текущее состояние регулирования

На момент проведения исследования (октябрь–декабрь 2025 года) правовой статус виртуальных активов (ВА) и порядок их использования в трансграничных денежных переводах остаются неопределёнными. Существуют система лицензирования поставщиков услуг виртуальных активов (ПУВА) — криптообменников и бирж, которые должны получать лицензию НБКР (по состоянию на ноябрь 2025 года зарегистрировано 185 криптообменников и 13 криптобирж), требования по AML/KYC для ПУВА, аналогичные требованиям к банкам.

Однако отсутствуют чёткие правила использования стейблкоинов (USDT, USDC и др.) непосредственно для денежных переводов через банки и платёжные организации.

Исследование показало что 64% организаций заявили о готовности работать со стейблкоинами при наличии чёткого регулирования, однако только 7% организаций имеют специалистов с экспертизой в области блокчейна.

Проблема усугубляется отсутствием регуляторного сигнала: банки не будут инвестировать в обучение персонала, пока не будет ясности по правовому статусу крипто-сервисов. Это создаёт замкнутый круг: нет регулирования → нет инвестиций в компетенции → нет возможности запустить сервисы → нет давления на регулятора для создания правил. Дополнительные барьеры для развития денежных переводов с использованием виртуальных активов:

- Сложность идентификации контрагентов: если клиент банка отправляет USDT на внешний кошелёк, банк не знает, кому принадлежит этот кошелёк (физическое лицо, юридическое лицо, криминальная группировка). Традиционный KYC (знай своего клиента) работает только на уровне клиентов банка, но не на уровне всей цепочки блокчейн-транзакций;
- Риск получения «грязных» криптовалют (tainted coins): клиент банка может получить USDT, которые ранее использовались в незаконной деятельности (отмывание денег, торговля наркотиками, финансирование терроризма). Даже если клиент не знал об этом, банк может попасть под подозрение регулятора;
- FATF Travel Rule: Международная группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (FATF) требует, чтобы при переводах >\$1 000 передавалась информация об отправителе и получателе (имя, адрес, номер счёта). В блокчейне эта информация не передаётся автоматически — банку нужно внедрять дополнительные системы (Travel Rule solutions), которые стоят дорого и не все криптобиржи/контрагенты их поддерживают;
- Риск санкций от международных партнёров: если кыргызстанский банк работает с криптовалютами без должного AML/CFT-контроля, его зарубежные партнёры (корреспондентские банки, платёжные системы Visa/Mastercard) могут разорвать отношения из-за санкционных рисков. Это особенно критично в текущих условиях, когда санкционное давление на регион усиливается (см. раздел 5.2).
- Стоимость решений для AML/CFT-контроля: системы blockchain analytics (Chainalysis, Elliptic) стоят \$50 000–\$200 000/год, но даже они не гарантируют полный контроль. Эти системы могут отследить только известные адреса (санкционные списки, криминальные группировки), но если адрес ранее не был замечен в незаконной деятельности, система его не заблокирует.

"Определённость в регулировании этой сферы помогла бы нам более активно развивать данное направление. Сейчас мы находимся в серой зоне, что тормозит инвестиции."

— Респондент, коммерческий банк

Недоверие клиентов и необходимость масштабных информационных кампаний

Низкая осведомлённость населения о криптовалютах и высокий уровень недоверия из-за ассоциаций с мошенничеством, волатильностью, «тёмным интернетом» создают дополнительный барьер для внедрения крипто-сервисов. Проблема восприятия криптоинструментов в Кыргызской Республике во многом сформирована событиями последних лет. В 2021–2022 годах в стране активно действовали крипто-пирамиды, такие как MMM-2021 и Finiko, которые привели к значительным финансовым потерям среди населения. Эти случаи закрепили в общественном сознании устойчивую ассоциацию криптовалют с мошенничеством и финансовыми пирамидами, что сформировало общий скепсис и настороженность в широких слоях населения.

Дополнительным фактором является страх волатильности. Для многих клиентов отсутствует чёткое различие между стейблкоинами, такими как USDT со стабильной привязкой к доллару США, и волатильными криптовалютами, например Bitcoin, курс которого может существенно колебаться в течение короткого периода времени. Опасения потерять средства из-за резкого изменения курса усиливают недоверие и снижают готовность пробовать новые финансовые инструменты.

Ситуацию усложняет и технологическая составляющая. Понятия «блокчейн», «криптокошелёк», «приватный ключ» остаются для значительной части населения, особенно старшего возраста, сложными и абстрактными. Непонимание механики работы технологии трансформируется в общее ощущение риска и недоверия к инструменту в целом.

В этих условиях продвижение крипто-сервисов потребует от банков существенных инвестиций в информационно-образовательные кампании. Необходимы понятные разъяснения в формате инфографики, видеоматериалов, вебинаров и консультаций в

отделениях. При этом сохраняется риск того, что даже при активной просветительской работе массовый спрос на крипто-сервисы может оказаться ниже ожиданий, что увеличивает неопределённость окупаемости подобных инвестиций.

5.4. ВЫЗОВЫ УСТАНОВЛЕНИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Банки и платёжные организации Кыргызской Республики сталкиваются с существенными структурными ограничениями при выстраивании партнёрских отношений с зарубежными финансовыми институтами и поставщиками платёжных и технологических сервисов. Данная проблема проявляется как в сфере классической корреспондентской банковской инфраструктуры, так и при подключении к современным цифровым и платёжным сервисам.

5.4.1. Корреспондентские счета и международные банковские отношения

Одним из ключевых вызовов остаётся открытие и поддержание корреспондентских счетов в иностранных банках. После 2022 года международная финансовая среда стала значительно более чувствительной к санкционным и комплаенс-рискам. Международные банки усилили проверки на соответствие санкционным режимам США, ЕС и ООН, а финансовые институты стран, активно работающих с российским направлением, рассматриваются как более рискованные. Учитывая, что значительная доля трансграничных переводов в Кыргызстан связана с Россией, это автоматически усиливает уровень проверки со стороны потенциальных корреспондентов.

Процедуры due diligence приобрели более глубокий и продолжительный характер. Проверки могут занимать от шести до двенадцати месяцев и включают анализ структуры собственности банка, источников капитала, внутренних процедур AML/CFT, профиля клиентской базы и характера международных операций. Даже после предоставления полного пакета документов банки-корреспонденты нередко запрашивают дополнительные разъяснения, что затягивает процесс и увеличивает административные и юридические издержки. Подготовка и сопровождение таких процедур может обходиться кыргызстанским банкам в десятки тысяч долларов США, в зависимости от требований конкретного корреспондента.

Дополнительным фактором становится требование повышенной прозрачности транзакционных потоков, особенно связанных с Россией. Международные банки могут запрашивать детальные process flow, подтверждение отсутствия операций с лицами из санкционных списков, а также внедрение специализированных систем санкционного скрининга. Даже в случае успешного открытия корреспондентского счёта зачастую устанавливаются ограничения по объёму или типу операций, включая лимиты на суммы транзакций или ограничения по определённым юрисдикциям.

В ряде случаев применяется стратегия de-risking — отказ от сотрудничества с банками из регионов, воспринимаемых как повышенно рискованные, вне зависимости от индивидуального профиля конкретного банка. Решения о закрытии или отказе в открытии корреспондентских счетов нередко принимаются без детальной публичной аргументации, что усиливает неопределённость и усложняет стратегическое планирование.

Дополнительным последствием геополитических изменений стало сокращение прямых корреспондентских связей с рядом российских банков, что вынудило кыргызстанские банки переходить на многоступенчатые расчётные цепочки через банки третьих стран. Это привело к удорожанию транзакций, увеличению сроков проведения платежей и росту операционных рисков.

Таким образом, ограничения в сфере корреспондентских отношений носят системный характер и напрямую влияют на стоимость, скорость и устойчивость международных расчётов, а также на возможности подключения к глобальным финансовым и технологическим сервисам.

5.4.2. Низкая осведомлённость международных провайдеров о рынке Кыргызстана

Дополнительным барьером для развития цифровых финансовых сервисов является ограниченное понимание международными партнёрами особенностей местного рынка. Многие глобальные провайдеры облачных сервисов и финтех-решений:

- недостаточно осведомлены о регуляторной среде и роли Национального банка КР;

- недооценивают уровень зрелости и готовности местных банков к внедрению современных технологий;
- не видят рынок Кыргызстана как приоритетный из-за его небольшого масштаба;
- не учитывают специфику трансграничных денежных потоков, где до 90% переводов поступает из России, а значительная часть операций проходит через неформальный сектор.

Эти факторы существенно снижают мотивацию международных компаний инвестировать в адаптацию своих продуктов, запуск пилотных проектов и долгосрочное сотрудничество с кыргызстанскими банками. В результате банки вынуждены искать компромиссы между доступом к современным технологиям и соблюдением локальных требований, что замедляет внедрение инноваций и увеличивает затраты на цифровизацию.

"Сложно найти партнеров в странах вне СНГ (Вьетнам, Европа). Мало кто знает про наши банки, что затрудняет установление прямых корсчетов и партнерских отношений."

— Респондент, коммерческий банк

5.4.3. Ограничения, связанные с облачными технологиями и data residency

В условиях цифровизации финансового сектора значительная часть международных платёжных и финтех-провайдеров предлагает решения, построенные на облачной инфраструктуре, с размещением данных в глобальных дата-центрах за пределами Кыргызской Республики.

Нормативная база Кыргызской Республики, включая Закон «Об информации персонального характера» (2008 г.), подзаконные акты правительства и нормативные документы Национального банка КР, устанавливает требования к защите персональных

данных, контролю над критически важными ИТ-функциями, аутсорсингу и обеспечению регуляторного доступа к информации. Формально действующее регулирование не содержит прямого запрета на использование облачных технологий или зарубежных провайдеров. Однако совокупность требований — обеспечение надзора со стороны регулятора, хранение финансовых данных в течение установленного срока (как правило, не менее пяти лет), контроль над критической инфраструктурой — фактически делает использование иностранных облачных решений юридически и комплаенс-чувствительным.

На практике банки вынуждены размещать ключевые информационные системы и архивы клиентских данных на территории Кыргызской Республики либо использовать локальные дата-центры и облачные решения, над которыми обеспечен полный операционный и регуляторный контроль. Это ограничивает выбор технологических партнёров и снижает гибкость цифровой трансформации.

Дополнительные сложности проявляются в ограниченной готовности международных провайдеров адаптировать свои решения под требования локализации данных. Использование локальных дата-центров зачастую увеличивает стоимость внедрения и сопровождения ИТ-систем, а также может уступать глобальным облачным платформам по уровню отказоустойчивости, масштабируемости и скорости внедрения новых сервисов. В результате банки сталкиваются с ростом издержек и замедлением инновационных процессов. Одновременно сохраняются юридические риски при работе с иностранными облачными провайдерами, включая потенциальные претензии со стороны регулятора в случае несоответствия требованиям по доступу и контролю.

Примеры cloud-native решений:

- **AWS (Amazon Web Services)** — предлагает широкий спектр облачных сервисов для хранения данных, аналитики и работы с приложениями, но стандартные дата-центры находятся за границей, что требует адаптации под локальные требования по хранению персональных и финансовых данных.
- **Microsoft Azure** — корпоративная облачная платформа, часто используемая для core banking, CRM и аналитики; решение может потребовать выбора регионального дата-центра или использования Azure Stack для локального размещения.

- **Google Cloud Platform (GCP)** — сервисы для масштабируемых приложений и машинного обучения; иностранное расположение данных создаёт риски в части регуляторного контроля и хранения финансовой информации на территории КР.
- **Stripe, Adyen, PayPal** — международные платёжные шлюзы, которые оперируют через свои глобальные дата-центры; использование этих сервисов может сталкиваться с ограничениями по data residency и доступу регулятора.

5.4.3. Скорость интеграций

Технические трудности интеграции усугубляются тем, что каждый оператор использует свои протоколы — Western Union, MoneyGram, Золотая Корона, Astrasend, банки-корреспонденты — все имеют собственные форматы данных, методы аутентификации и схемы обработки ошибок. Из-за этого разнообразия и зачастую монолитных АБС интеграции занимают 6+ месяцев. Даже если банк готов подключиться к новому оператору переводов, ему приходится разрабатывать уникальный коннектор с нуля: изучить документацию (часто неполную), написать код адаптера, протестировать в изолированной среде, согласовать требования безопасности, получить сертификацию. Монолитная АБС усложняет этот процесс — нет готового модульного API-слоя, через который можно быстро подключить новую систему. Каждая интеграция требует прямого вмешательства в ядро АБС или разработки промежуточного middleware, что создаёт дополнительные точки отказа и увеличивает технический долг. В результате банки вынуждены выбирать между скоростью и надёжностью: либо быстро подключиться через костыльные решения с высоким риском сбоев, либо проводить полноценную интеграцию с многомесячным циклом разработки и тестирования. Оба варианта неэффективны: первый ведёт к техническим проблемам в продакшене, второй — к упущенным возможностям и отставанию от конкурентов.

"Проблема не в сложности API, а в их разнообразии и отсутствии стандартов. Каждый оператор использует свои протоколы. Из-за этого и зачастую монолитных АБС интеграции занимают 6+ месяцев."

— Респондент, коммерческий банк

5.4.4. Высокая стоимость международных платёжных и технологических сервисов

При попытке подключения к международным платёжным, процессинговым или финтех-сервисам банки Кыргызстана сталкиваются с экономической нецелесообразностью из-за несоразмерности тарифов масштабу местного рынка. Тарифные модели большинства международных провайдеров изначально рассчитаны на крупные юрисдикции с высокими оборотами и значительным числом транзакций. Стоимость лицензий на использование платёжных платформ и сопутствующих решений может варьироваться от \$100 000 до \$500 000 в год, что существенно превышает потенциальную доходность платёжного бизнеса среднего банка в стране. Ситуацию усложняет архитектурная специфика современных финансовых технологий. Значительная часть инновационных сервисов — включая системы антифрод-мониторинга на базе машинного обучения, санкционный и AML-скрининг в реальном времени, решения для удалённой идентификации (eKYC), open banking API-платформы и инструменты для обработки трансграничных мгновенных платежей — разрабатываются как cloud-native продукты. Их эффективность достигается за счёт распределённой облачной инфраструктуры, масштабируемости, централизованных обновлений алгоритмов и глобальных баз данных. В условиях ограничений или осторожного подхода к использованию зарубежных облачных сервисов банкам приходится рассматривать on-premise внедрение, что существенно увеличивает капитальные и операционные расходы. Развёртывание решений внутри собственной инфраструктуры требует закупки серверного оборудования, создания резервных дата-центров, обеспечения отказоустойчивости, кибербезопасности и непрерывности бизнеса, а также формирования квалифицированной ИТ-команды

для постоянного сопровождения и обновления систем. Это не только повышает совокупную стоимость владения, но и замедляет внедрение инноваций. В результате для небольших и средних банков КР подключение к международным технологическим экосистемам становится экономически затруднительным, что ограничивает их конкурентоспособность и доступ клиентов к современным финансовым сервисам.

Последствия для кыргызстанских банков:

В совокупности указанные факторы серьёзно ограничивают возможности банков и платёжных организаций Кыргызстана. Они имеют ограниченный доступ к современным международным платёжным и цифровым сервисам, несут повышенные издержки при работе с иностранными партнёрами — связанные с комплаенсом, лицензированием и адаптацией продуктов — и внедряют инновации медленнее, чем банки в более крупных и интегрированных рынках. Кроме того, финансовые организации остаются зависимыми от узкого круга корреспондентских и технологических партнёров, что создаёт риски концентрации. В результате банки не могут предложить клиентам конкурентоспособные продукты, включая быстрые, дешёвые и удобные трансграничные переводы. Это сдерживает развитие цифровых финансовых услуг и конкуренции на рынке, создавая прямой стимул для клиентов использовать неформальные каналы — хавалу, переводы через Telegram или P2P-криптообменники — где отсутствуют такие ограничения.

6. РЕКОМЕНДАЦИИ И ДОРОЖНАЯ КАРТА

Исследование выявило системные барьеры, препятствующие цифровой трансформации рынка денежных переводов. Рынок уже демонстрирует высокие темпы роста (+64% в 2024, +61% в 1п 2025), но качество этого роста определит его долгосрочную устойчивость. Без устранения выявленных барьеров существует высокий риск, что значительная часть рынка останется в серой зоне или будет зависеть от единичных провайдеров и внешних коридоров, уязвимых к санкционному давлению.

Предлагаемая дорожная карта строится на принципе последовательных этапов: сначала снимаются критические барьеры и создаётся регуляторная ясность (0-6 месяцев), затем проводятся пилоты и наращивается экспертиза (6-18 месяцев), и только после этого возможно масштабирование решений (18-36 месяцев). Ключевой принцип: без регуляторной реформы технологические и рыночные инициативы не дадут эффекта

6.1. УЛУЧШЕНИЕ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА

6.1.1. Приоритеты клиентов при выборе канала денежных переводов

Понимание приоритетов клиентов является критически важным для разработки эффективных рекомендаций по трансформации рынка денежных переводов. Исследования показывают, что клиенты руководствуются шестью ключевыми факторами при выборе канала отправки и получения средств. Эти факторы должны лечь в основу стратегии развития цифровых каналов и конкуренции с неформальным сектором.

№	Приоритет	Ключевые данные	Что важно для клиентов	Импlications для рекомендаций
1	Надёжность и безопасность	<p>46% пользователей называют это главным критерием выбора (НАФИ, Россия, 2024)</p> <p>Особенно критично для клиентов с низкими доходами</p>	<ul style="list-style-type: none"> Уверенность, что деньги не потеряются Защита персональных данных Стабильность провайдера Гарантии возврата при сбоях Лицензирование и надзор 	<ul style="list-style-type: none"> Видимые сертификаты безопасности (PCI DSS, ISO 27001) Страхование операций и гарантии возврата Прозрачная информация о лицензиях НБКР Push-уведомления на каждом этапе перевода Подчёркивание преимуществ

№	Приоритет	Ключевые данные	Что важно для клиентов	Импlications для рекомендаций
				легальных каналов в маркетинге
2	Удобство использования	<p>Главный фактор повторного использования и лояльности</p> <p>(<i>Western Union «Global Money Transfer Index», 2023</i>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Интуитивно понятный интерфейс • Минимум шагов до завершения операции • Не требуется повторный ввод данных • Простая навигация • Сохранённые получатели 	<ul style="list-style-type: none"> • Функция «Отправить снова» в 1–2 клика • Сохранение списка получателей с понятными именами • Регистрация и первый перевод за ≤5 минут • Биометрическая авторизация (Face ID, Touch ID) • Предзаполненные формы
3	Полная стоимость (Total Cost)	<p>Разница 0,5–1% в итоговой стоимости заставляет клиентов менять канал перевода</p> <p>Включает: комиссию + спред курса + скрытые сборы</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Прозрачность всех компонентов стоимости • Сравнение с конкурентами • Предсказуемость итоговой суммы • Отсутствие скрытых комиссий • Конкурентоспособные тарифы 	<ul style="list-style-type: none"> • Обязательный калькулятор полной стоимости (Рекомендация 2.1) • Разбивка всех компонентов стоимости • Функция сравнения с конкурентами в приложении • Программы лояльности для

№	Приоритет	Ключевые данные	Что важно для клиентов	Импlications для рекомендаций
				<p>постоянных клиентов</p>
4	<p>Доступность каналов</p>	<p>Два измерения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Физическая — отделения/агенты для наличных • Цифровая — удалённое совершение всей операции <p>Физическая доступность критична для пожилых, сельских жителей, клиентов с низкой цифровой грамотностью</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Возможность получить наличные рядом с домом • Выбор канала в зависимости от ситуации • Гибридные модели (отправка онлайн, получение наличными) 	<ul style="list-style-type: none"> • Удалённая идентификация для мигрантов (Рекомендация 1.1.2) • Расширение агентской сети через МФО, почту, магазины (Рекомендация 4.3) • Полный цифровой жизненный цикл операции • Оптимизация гибридных моделей
6	<p>Прозрачность условий</p>	<p>Клиенты крайне негативно реагируют на:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Неожиданные доп. комиссии • Изменения курса в процессе операции • Скрытые ограничения акций • Непрозрачные условия 	<ul style="list-style-type: none"> • Видеть все параметры операции до подтверждения • Фиксация курса и комиссий • Понятный язык без технического жаргона • Предварительное уведомление об изменениях 	<ul style="list-style-type: none"> • Принцип WYSIWYG (What You See Is What You Get) • Фиксация итоговой суммы на 15 минут после расчёта • Явное указание всех ограничений и условий акций • Анонс изменений тарифов за ≥7 дней • Прозрачность как конкурентное

№	Приоритет	Ключевые данные	Что важно для клиентов	Импlications для рекомендаций
				преимущество перед неформальным сектором

Выявленные факторы образуют целостную систему требований к идеальному каналу денежных переводов. Провайдеры, которые смогут обеспечить высокий уровень по всем факторам одновременно, получат устойчивое конкурентное преимущество как перед другими легальными операторами, так и перед неформальным сектором. Критически важно понимать, что клиенты оценивают каналы по совокупности факторов, а не по одному параметру: даже самая низкая комиссия не компенсирует ненадёжность или неудобство интерфейса. Все рекомендации, представленные в данном разделе, должны разрабатываться и внедряться с учётом этих шести приоритетов.

6.1.2. Непрозрачность курсов и комиссий подрывает доверие клиентов

Одним из наиболее критичных барьеров на пути цифровизации рынка переводов остаётся непрозрачность итоговой стоимости операции. Клиенты не могут заранее рассчитать, какую сумму фактически получит адресат, поскольку обменный курс и комиссии часто скрываются до последнего момента подтверждения транзакции. Результатом становится недоверие к цифровым каналам и вынужденная практика «ручного сравнения» — клиенты обзванивают несколько банков, пытаются найти наиболее выгодные условия, что превращает простую операцию в многоступенчатый квест. Эта проблема особенно остра для трудовых мигрантов с низкими доходами, для которых экономия даже 100–200 сомов на операции имеет существенное значение.

Рекомендация: Внедрение калькулятора полной стоимости перевода (Total Cost of Remittance)

Всем поставщикам услуг денежных переводов необходимо обязательно интегрировать в свои цифровые каналы (мобильные приложения, веб-интерфейсы) инструмент прозрачного расчёта полной стоимости операции, который показывает клиенту на

этапе инициирования перевода, ещё до подтверждения, следующие элементы: точную сумму, которую получит адресат в валюте получения; применённый обменный курс с явным указанием отклонения от рыночного курса (например, курс НБКР или международных бирж); все комиссии, разбитые отдельными строками — комиссия оператора перевода, комиссия банка-отправителя, комиссия банка-получателя, прочие сборы; ориентировочное время зачисления; и, если в рамках приложения доступны несколько каналов перевода, интерактивное сравнение вариантов с указанием разницы в итоговой стоимости.

Такой калькулятор должен стать обязательным элементом пользовательского интерфейса для всех цифровых операций, связанных с международными переводами. На первом этапе (0–6 месяцев) НБКР может запустить добровольную инициативу, когда банки и платёжные организации внедряют калькулятор на конкурентной основе как элемент дифференциации. На втором этапе (6–12 месяцев) прозрачность полной стоимости становится регуляторным требованием для всех лицензированных операторов.

Пример рекомендуемого UX-паттерна для экранов подтверждения

← Подтверждение

Вы отправляете

10 000 KGS

— Комиссия **- 100 KGS**

↕ Курс **1 KGS = 0.95 RUB**
Фиксирован на 15 мин

Получатель получит

✓ **9 405** RUB

6.1.3. Рост мошенничества подрывает доверие к цифровым каналам

Рост мошеннических схем, эксплуатирующих низкую финансовую грамотность населения и недостаточную защищённость цифровых каналов, представляет критическую угрозу для доверия к легальной финансовой системе. Каждый успешный случай мошенничества не только приводит к финансовым потерям конкретного клиента, но и разрушает доверие ко всем цифровым каналам в целом: жертвы возвращаются к офлайн-операциям или переходят в неформальные каналы.

Рекомендация: Усиление систем предотвращения мошенничества и защиты клиентов

Банки и платёжные организации должны внедрить многоуровневую систему защиты от мошенничества, основанную на современных технологиях искусственного интеллекта. Ключевым элементом является внедрение AI-систем фрод-мониторинга, анализирующих паттерны транзакций в реальном времени и автоматически блокирующих подозрительные операции для дополнительной верификации (например, перевод на новый счёт с необычно крупной суммой, множественные операции в короткий промежуток времени, географически аномальная активность). Перед совершением операции с новым получателем клиент должен обязательно увидеть всплывающее предупреждение с кратким описанием типичных мошеннических схем и рекомендациями по проверке.

Критически важной функцией является возможность «отмены перевода» в течение 15–30 минут после отправки, пока средства ещё не зачислены получателю окончательно. Это создаёт временное окно для исправления ошибок или предотвращения мошеннической транзакции после осознания обмана. Дополнительно необходимо создать общую для всех участников рынка базу данных (чёрный список) телефонных номеров, счетов и идентификаторов, связанных с подтверждёнными случаями мошенничества, с автоматической блокировкой операций с такими контрагентами. Рекомендуется публиковать квартальную статистику по мошенничеству и принятым мерам защиты, что создаст прозрачность для потребителей и позволит им оценивать надёжность провайдеров

6.2. ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ЗАЩИТА

6.2.1. Низкая финансовая грамотность и непонимание механизмов идентификации

Низкая финансовая грамотность клиентов остаётся серьёзным препятствием для перехода на цифровые каналы денежных переводов. Большинство клиентов не понимают фундаментальной разницы между упрощённой (фото-ID, лимит 30 000 сомов/месяц) и полной (видео-ID или физическое посещение банка, лимит 200 000 сомов/месяц) идентификацией, что приводит к регулярным блокировкам счетов при превышении лимитов и, как следствие, к утрате доверия к цифровым каналам. Клиенты также не понимают, как формируется итоговая стоимость перевода (курс + комиссии) и какие существуют альтернативные способы отправки средств. Хотя 93% организаций заявили о реализации программ финансовой грамотности, охват остаётся недостаточным для достижения системного эффекта, а форматы часто не адаптированы к образу жизни и языковым предпочтениям целевой аудитории — трудовых мигрантов.

Рекомендация: Программа цифровой и финансовой грамотности с фокусом на мигрантов

Необходима разработка комплексной, мультимедийной программы повышения финансовой грамотности, адаптированной под специфику целевой аудитории. Основные форматы: микро-курсы длительностью 5–10 минут в формате коротких видеороликов, встроенные непосредственно в мобильные приложения для контекстного обучения при первом использовании новой функции (например, первый перевод, первое превышение лимита упрощённой идентификации); инфографика и пошаговые чек-листы на кыргызском и русском языках в печатном и цифровом форматах, распространяемые через отделения банков, платёжных организаций и консульства КР за рубежом; регулярные вебинары и очные семинары в регионах Кыргызстана и в странах с крупной кыргызской диаспорой (Россия, Казахстан, Турция); интерактивные симуляторы операций, позволяющие клиентам тренироваться в проведении переводов на учебных суммах без риска потери реальных денег; и обязательные модули по распознаванию типовых мошеннических схем с конкретными примерами и инструкциями по защите.

6.3. РЕГУЛЯТОРНЫЕ РЕФОРМЫ

6.3.1. Лимиты Удалённой Идентификации

Текущие лимиты удалённой идентификации — 30 000 сомов в месяц для фото-идентификации и 200 000 сомов для видео-идентификации — уже не учитывают реальных потребностей целевой аудитории денежных переводов. Средний размер перевода составляет 28 500 сомов, а типичный трудовой мигрант отправляет от 30 000 до 60 000 сомов в месяц. Результатом становится отток активных пользователей в оффлайн и неформальные каналы.

Рекомендация: Пересмотр лимитов с применением риск-ориентированного подхода.

Рекомендуется инициировать внесение изменений в Положение «О порядке проведения идентификации и верификации клиентов» с целью увеличения лимитов по удаленной идентификации до уровня, соответствующего реальным потребностям рынка.

- **Дифференцированные лимиты:** Помимо простого увеличения абсолютных значений, рекомендуется внедрить механизм дифференцированных лимитов, основанный на истории взаимоотношений клиента с финансовым институтом. Клиенты, демонстрирующие длительное использование счёта без нарушений комплаенс-требований (например, более 12 месяцев без подозрительных транзакций), могут получать прогрессивное повышение лимитов — например, увеличение на 50% после года безупречного использования. Такой риск-ориентированный подход позволяет балансировать между целями финансовой инклюзии и контроля рисков ПОД/ФТ: проверенные клиенты получают больше свободы, тогда как новые пользователи остаются под более строгим мониторингом.
- **Прозрачность кумулятивности лимитов.** Одной из главных причин недовольства клиентов является отсутствие ясной информации о том, как рассчитываются и расходуются месячные лимиты. Многие пользователи не понимают, что лимит является кумулятивным и тратится на все операции — платежи, переводы, снятие наличных. Неожиданная блокировка счёта при попытке совершить операцию, которая сама по себе находится в пределах

лимита, но исчерпывает накопленный расход за месяц, подрывает доверие к цифровым каналам.

Рекомендуется обязать все финансовые институты внедрить механизм отображения «остатка лимита» непосредственно в интерфейсе мобильного приложения и веб-банка. До подтверждения любой операции клиент должен видеть: (1) текущий использованный лимит за текущий месяц, (2) остаток до исчерпания лимита, (3) какой лимит будет использован после завершения текущей операции. Дополнительно необходимо чёткое объяснение, что лимит тратится на всё — как на денежные переводы, так и на оплату услуг, покупки и другие платежи – рекомендуется предусмотреть в программе тренинга по финансовой грамотности.

Эта мера значительно снизит количество неожиданных блокировок и жалоб клиентов, повысит прозрачность работы системы и доверие к легальным финансовым каналам. Внедрение требует только изменений в пользовательском интерфейсе и не связано с дополнительными регуляторными барьерами.

Для внедрения данной меры потребуется сформировать рабочую группу с участием представителей коммерческих банков, платёжных организаций и регулятивных органов для оценки рисков увеличения лимитов. Рабочая группа должна провести моделирование влияния новых лимитов на объёмы подозрительных транзакций, проанализировать исторические данные о блокировках счетов из-за исчерпания лимитов и рассчитать оптимальные пороговые значения для различных категорий клиентов.

6.3.2. Идентификация граждан за рубежом

В настоящее время около 90% потоков денежных переводов поступает из России, где находятся сотни тысяч трудовых мигрантов, однако эти люди фактически лишены возможности легально открыть счёт или электронный кошелёк в кыргызстанском финансовом институте.

Рекомендация: Разработка механизма удалённой идентификации для граждан Кыргызстана за рубежом. Параллельно с пересмотром лимитов необходимо решить проблему недоступности процедур удалённой идентификации для граждан КР,

физически находящихся за пределами страны. Рекомендуется внесение изменений в Положение «О порядке проведения идентификации и верификации клиентов» для легализации полной удалённой идентификации граждан КР за рубежом. Возможные варианты реализации новой процедуры:

- **Видео-идентификация с живым оператором** — сеанс видеосвязи с сотрудником финансового института или консульства КР, в ходе которого проверяется оригинал документа, удостоверяющего личность, и проводится liveness-detection (проверка живости лица).
- **Интеграция с международными сервисами идентификации** — признание результатов идентификации, проведённой доверенными зарубежными партнёрами (GovTech-системы), такими как: Единая система идентификации и аутентификации, Госуслуги в России; национальная цифровая ID-система egov.kz в Казахстане; государственная электронная система идентификации e-Devlet в Турции для взаимного признания цифровых удостоверений личности.
- **Соглашения о взаимном признании ЭЦП** — заключение двусторонних и многосторонних соглашений о признании электронных цифровых подписей (ЭЦП) в рамках ЕАЭС, Шанхайской организации сотрудничества и других региональных объединений. Это позволит принимать документы, подписанные ЭЦП иностранных государств, в качестве легитимных для открытия счёта.

Снижение рисков при реализации данной опции для мигрантов может быть введение динамических лимитов. Новые клиенты, прошедшие удалённую идентификацию, изначально получают ограниченный доступ к операциям — например, лимит 50 000 сомов в месяц. Такой подход позволяет банку наблюдать за поведением клиента и выявлять потенциально подозрительные транзакции на ранней стадии. По мере подтверждения легитимности операций — отсутствие подозрительных переводов в течение 3–6 месяцев и предоставление подтверждения источников средств — лимит автоматически увеличивается до 200 000 сомов, а затем до 500 000 сомов и выше для клиентов с безупречной историей более 12 месяцев. Такая градуированная схема

одновременно поддерживает безопасность и не препятствует развитию отношений с добросовестными клиентами.

Кроме того, важно ограничивать операции с повышенным риском для новых удалённо идентифицированных клиентов. К ним относятся:

- Р2Р-переводы на новые карты, не привязанные к верифицированным банковским счетам;
- Переводы на счета третьих лиц без подтверждения родства или деловых отношений.

Такие меры позволяют снизить уязвимость системы перед потенциальными злоупотреблениями, одновременно сохраняя возможность дистанционного обслуживания клиентов. В сочетании с динамическими лимитами и постоянным мониторингом транзакций это создаёт сбалансированную и гибкую систему управления рисками, где добросовестные пользователи могут полноценно пользоваться цифровыми сервисами, а рискованные операции контролируются на ранней стадии.

Успешные международные кейсы

- **Эстония: e-Residency.** Эстония с 2014 года предлагает программу электронного резидентства (e-Residency), которая позволяет гражданам любой страны получить цифровое удостоверение личности Эстонии и открывать счета в эстонских банках полностью онлайн, без физического присутствия в стране. Процедура включает подачу заявки онлайн, видео-верификацию, проверку документов и получение смарт-карты с цифровой подписью в полицейском участке или посольстве Эстонии.
- **Филиппины (RemitHome):** Партнёрство банков с зарубежными агентами (Western Union, Palawan Pawnshop) для KYC филиппинских мигрантов в 50+ странах.
- **Мексика (BBVA Bancomer):** Кросс-бордер KYC через сеть BBVA в США и Испании — мексиканские мигранты проходят идентификацию в отделениях BBVA за рубежом, счёт открывается в Мексике.

Реализация данной меры потребует создания межведомственной рабочей группы с участием Национального банка КР, Министерства иностранных дел, Государственной службы финансового надзора и Государственной службы финансовой разведки. Группа должна разработать нормативно-правовую базу (внесение изменений в Положение о КУС, утверждение процедуры консульской идентификации), техническое задание на создание IT-платформы и регламенты обучения консульских сотрудников.

6.3.3. Неопределённость регулирования виртуальных активов блокирует инновации

Опрос участников рынка выявил ситуацию: 64% организаций заявили о готовности работать со стейблкоинами при наличии чёткого регулирования, однако на практике все существующие инициативы застряли на стадии экспериментов из-за отсутствия ясной нормативно-правовой базы. Одновременно существует неудовлетворённый спрос со стороны клиентов: по экспертным оценкам из интервью, использование криптовалют для денежных переводов выросло в 3-4 раза за период 2023-2024 годов, однако весь этот спрос обслуживается исключительно через неформальные P2P-платформы и Telegram-обменники, неподконтрольные регулятору и не обеспечивающие защиты прав потребителей.

Отсутствие регуляторной ясности создаёт двойной негативный эффект. С одной стороны, легальные финансовые институты не могут масштабировать пилотные проекты, опасаясь санкций со стороны НБКР за нарушение неясных или отсутствующих требований. При этом лишь 7% организаций обладают внутренней экспертизой в области блокчейна, и без чёткого регуляторного сигнала о перспективах виртуальных активов в финансовом секторе компании не инвестируют в наращивание этих компетенций. С другой стороны, весь существующий рыночный спрос уходит в нелегальные каналы, где отсутствует налогообложение, контроль ПОД/ФТ и какая-либо защита потребителей от мошенничества или технических сбоев.

Рекомендация 1. Формирование внутренней экспертизы в области виртуальных активов и блокчейн-технологий. По результатам опроса, лишь 7% организаций

обладают внутренней компетенцией в области блокчейна. Одновременно 64% заявили о готовности работать со стейблкоинами при наличии регулирования — однако без квалифицированных кадров реализовать эту готовность невозможно. Рекомендуется создание рабочих групп из специалистов комплаенса, IT и бизнес-подразделений для системного изучения нормативной базы (Закон «О виртуальных активах», требования Финнадзора, платформа RUNEXKG) и технологий распределённых реестров. Ориентировочные затраты: обучение команды из 3–5 специалистов — \$5 000–15 000. Подготовленные кадры станут ключевым ресурсом банка при появлении новых нормативных возможностей в сфере виртуальных активов.

Рекомендация 2. Внедрение KYT/AML-процедур для мониторинга цифровых транзакций. Развитие цифровых переводов потребует от банков принципиально новых компетенций в области KYT (Know Your Transaction) — технологии отслеживания и анализа транзакций на блокчейне. В отличие от традиционного KYC, KYT позволяет в реальном времени оценивать риск каждой операции: выявлять связи с нелегальными адресами, отслеживать подозрительные паттерны, обеспечивать соответствие требованиям ПОД/ФТ в цифровой среде. Рекомендуется: обучение комплаенс-офицеров работе с инструментами blockchain-аналитики (Chainalysis, Elliptic, Crystal); разработка внутренних регламентов мониторинга криптовалютных операций; интеграция с государственной платформой RUNEXKG, запущенной в декабре 2024 года для мониторинга и анализа деятельности всех 208 лицензированных ПУВА в Кыргызстане.

Рекомендация 3. Проведение анализа клиентского спроса на цифровые каналы переводов мигрантов. Интервью показали, что значительная часть объёмов денежных переводов обслуживается через неформальные P2P-платформы и Telegram-обменники, которые не обеспечивают защиту прав потребителей и не подконтрольны регулятору. Банкам необходимо провести количественную оценку «утраченного» спроса среди существующих клиентов и определить сегменты, наиболее готовые к переходу на легальные цифровые каналы. Ключевые параметры: частота переводов, средний чек, основные валютные коридоры, предпочитаемые каналы. Результаты анализа позволят банкам обоснованно инвестировать в развитие тех цифровых сервисов, которые наиболее востребованы клиентами-мигрантами.

Рекомендация 4. Пилотные проекты с использованием национальных стейблкоинов

KGST и USDKG. В Кыргызстане параллельно развиваются два государственных стейблкоин-проекта, предоставляющих банкам уникальные возможности для развития цифровых переводов мигрантов:

KGST (стейблкоин, привязанный к кыргызскому сому 1:1) — зарегистрирован Финнадзором, эмитент ОсОО «КейДжиЭсТокен», платформа BNB Chain. Предназначен для внутренних расчётов и интеграции с банковской системой. KGST создаёт инфраструктуру для мгновенных внутренних переводов, зачисления средств мигрантов на банковские счета без конвертационных потерь и расширения доступа к финансовым услугам в отдалённых регионах.

USDKG (стейблкоин, привязанный к доллару США 1:1, обеспечен золотом) — зарегистрирован 31 октября 2025 года, эмитент ОАО «Эмитент виртуальных активов» (единственный учредитель — Министерство финансов КР). Ориентирован на международные расчёты, хранение стоимости и трансграничные переводы.

Рекомендуется: партнёрство с эмитентами KGST и USDKG для тестирования цифровых коридоров переводов; интеграция через API с существующими мобильными приложениями банков; ограниченный пилот на 500–1 000 клиентов для оценки эффективности, скорости и стоимости переводов. Потенциал снижения комиссий для мигрантов: с текущих 1,5–3% до 0,3–0,8%.

Рекомендация 5. Построение агентской модели взаимодействия с

лицензированными ПУВА. Вместо получения собственной лицензии ПУВА банки могут выступать как агенты или партнёры уже лицензированных операторов. По данным Финнадзора, на рынке действуют 208 лицензированных ПУВА, включая 75 операторов обмена и 7 операторов торгов, с совокупным оборотом 1 784 млрд сом (~\$20,4 млрд). Агентская модель позволяет: обеспечить быстрый выход на рынок цифровых переводов (3–6 месяцев); минимизировать регуляторные риски; использовать существующую инфраструктуру партнёра для конвертации виртуальных активов и фиатных валют. Для реализации необходимо согласование модели взаимодействия с НБ КР и Финнадзором.

Рекомендация 6. Мониторинг нормативных изменений и подготовка к новым
возможностям. Нормативная база в сфере виртуальных активов в Кыргызстане динамично развивается. В 2025 году приняты ключевые изменения: Закон №137 от

10.07.2025 о специальной финансовой инвестиционной территории Тамчы с особым правовым режимом; изменения в Закон «О банках и банковской деятельности» в части открытия цифрового кошелька и проведения операций с виртуальными активами (письмо НБ КР от 25.07.2025 №2025-исх-40-07/6796). Банкам рекомендуется отслеживать эти инициативы, поскольку они могут открыть новые возможности — от разрешения на хранение виртуальных активов клиентов до полноценных операций с цифровыми финансовыми инструментами в рамках банковской лицензии. Ранняя подготовка (кадры, KYT/AML-процедуры, технологическая инфраструктура) даст конкурентное преимущество тем банкам, которые будут готовы действовать при появлении регуляторного «зелёного света».

Реализация данных рекомендаций позволит коммерческим банкам Кыргызстана трансформировать текущую ситуацию — когда 64% организаций готовы, но не могут действовать из-за регуляторной неопределённости, а спрос мигрантов на цифровые переводы уходит в нерегулируемые каналы — в стратегическое преимущество. Инвестиции в подготовку кадров и KYT/AML-компетенции сегодня станут фундаментом для масштабирования цифровых сервисов завтра.

6.1.4. Требования Data Residency

Локализация данных блокирует использование облачных решений; пилоты затягиваются на месяцы; расходы на инфраструктуру в 3-5 раз выше.

Рекомендация: Пересмотр требований Data Residency с балансом безопасности и инноваций

Для устранения правовой неопределённости и снижения барьеров к внедрению современных технологий целесообразно официально определить допустимые форматы использования облачной инфраструктуры в банковском секторе. Ключевой задачей является устранение существующей «серой зоны» регулирования через чёткое разграничение критических и некритических функций.

Критические функции и данные — включая персональные данные клиентов, транзакционную информацию, сведения о счетах и данные идентификации — должны храниться на территории Кыргызской Республики либо использовать гибридную модель

с обязательной локальной базой данных. Это позволит сохранить полный регуляторный контроль и соответствие требованиям законодательства.

В то же время некритичные и вспомогательные сервисы — фронтенд-приложения, аналитические инструменты, маркетинговые платформы, CRM-системы, среды разработки и тестирования — могут быть размещены в публичных облаках при условии строгого соблюдения стандартов шифрования и информационной безопасности.

Оптимальной представляется гибридная модель «Local Core + Cloud Services». В её рамках локальное ядро (Core Banking System), включая автоматизированную банковскую систему, клиентскую базу данных и процессинг транзакций, остаётся на территории КР. Облачная инфраструктура используется для мобильных приложений, веб-интерфейсов, AI/ML-аналитики, фрод-мониторинга, резервного копирования и решений по аварийному восстановлению (disaster recovery) в сертифицированных глобальных облаках (AWS, Azure, GCP). При этом разграничение контуров должно быть чётким: клиентские базы данных — строго внутри страны, в облако передаются только агрегированные и анонимизированные данные для аналитических целей.

Дополнительным механизмом обеспечения контроля может стать внедрение принципа ВУОК (Bring Your Own Key). Ключи шифрования облачных данных должны храниться в локальной системе управления ключами (KMS) на территории Кыргызской Республики. Даже при использовании публичной облачной инфраструктуры провайдер не получает доступа к незашифрованным данным без ключа, находящегося под контролем банка и регулятора. Это позволяет сочетать преимущества глобальной масштабируемости с сохранением суверенитета над данными.

Для урегулирования трансграничного обмена данными целесообразно использовать юридические инструменты, аналогичные международной практике. В частности, применение стандартных договорных условий (Standard Contractual Clauses) позволит обеспечить законность передачи данных при наличии гарантий их защиты. В договорах с облачными провайдерами следует предусмотреть обязательства по соблюдению законодательства КР, предоставлению Национальному банку права на аудит и доступ к данным по запросу, а также обязательную локализацию резервных копий критичных данных на территории страны.

Комплексная реализация данных мер позволит одновременно обеспечить защиту данных и регуляторный контроль, снизить издержки банков, расширить доступ к

международным технологическим решениям и ускорить цифровую трансформацию финансового сектора Кыргызской Республики.

Пример гибридной модели хранения данных:

M-Pesa, Кения

M-Pesa сочетает локальные дата-центры Safaricom и облачные сервисы AWS для аналитики, AI/ML и масштабируемых API. Критичные данные клиентов хранятся в инфраструктуре Safaricom, а облако используется для поддержки фронтенда, фрод-детекции и интеграции с банками. Ключи шифрования остаются под контролем Safaricom, обеспечивая безопасность и соблюдение регуляторных требований. M-Pesa интегрирована с более чем 30 коммерческими банками через API для переводов между счетами M-Pesa и банковскими системами. (safaricom.co.ke)

UPI, Индия

В UPI транзакционные данные остаются у банков, а центральный switch NPCI маршрутизирует операции в режиме реального времени. Фронтенд-приложения (Google Pay, PhonePe, Paytm) работают в облаке, не имея доступа к банковским базам. Анонимизированные метаданные используются для аналитики и масштабируемости, при этом безопасность обеспечивается шифрованием, токенизацией карт и двухфакторной аутентификацией. (geeksforgeeks.org)

6.4. УСТАНОВЛЕНИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

6.4.1. Корреспондентские счета и международные банковские отношения

Значительная часть отказов со стороны международных банков и финтех-провайдеров в сотрудничестве с кыргызстанскими финансовыми организациями связана не столько с объективными рисками, сколько с отсутствием структурированной и понятной информации о банковском секторе страны. Международные партнёры работают в рамках жёстких комплаенс-моделей и стандартизированных процедур оценки рисков. Если информация о стране и конкретном банке не представлена в привычном для них

формате, решение по умолчанию зачастую оказывается консервативным — отказ или отложенное рассмотрение.

Проблема заключается не в недостатке содержания, а в форме его подачи. Международные комплаенс-офицеры ожидают видеть данные, структурированные по знакомым категориям риска — AML/CFT framework, sanctions screening, KYC/CDD/EDD procedures, IT governance, data protection compliance. В отсутствие такой стандартизации Кыргызстан воспринимается как юрисдикция с неопределённым профилем риска, что автоматически повышает требования к проверке и снижает привлекательность сотрудничества.

Рекомендация: Подготовка единого пакета данных (Country Risk Profile)

В этой связи целесообразно инициировать подготовку единого национального пакета данных — Country Risk Profile, который будет формироваться под координацией НБКР совместно с банковским сообществом. Такой документ должен системно и на английском языке представлять международным партнёрам регуляторную среду Кыргызской Республики, роль и полномочия НБКР, рамки AML/CFT и практику надзора с акцентом на соответствие рекомендациям FATF, уровень зрелости ИТ-инфраструктуры банковского сектора, экономические параметры рынка трансграничных переводов (включая объём порядка \$3,7–3,8 млрд в 2025 году), а также законодательные механизмы защиты персональных данных.

Документация должна быть подготовлена с использованием международной терминологии и форматов отчётности, привычных глобальным банкам и финтех-компаниям — включая стандарты Wolfsberg Questionnaire, SWIFT KYC Registry и иные признанные инструменты раскрытия информации. Это позволит сократить транзакционные издержки на первичную проверку и снизить восприятие регуляторной неопределённости.

Параллельно каждый банк, заинтересованный в международном партнёрстве, должен иметь собственный стандартизированный профиль. Такой профиль должен раскрывать структуру собственности и источники капитала, систему корпоративного управления, детально описывать процедуры AML/CFT и санкционного скрининга, программы обучения персонала, демонстрировать наличие международных сертификаций (ISO 27001, PCI DSS, SOC 2), соответствие требованиям Basel III, а также подтверждать

техническую готовность к интеграции (API, SWIFT, instant payments, облачная инфраструктура). При наличии успешных кейсов сотрудничества с международными партнёрами они также должны быть системно представлены.

Формирование прозрачного и стандартизированного информационного пакета позволит сместить фокус оценки с предположений о рисках к объективным данным. Это снизит число формальных отказов, ускорит процессы due diligence и повысит конкурентоспособность кыргызстанских банков в международной финансовой системе.

6.4.2. Скорость интеграции

Концепция открытого банкинга, уже принятая НБКР, создаёт уникальное окно возможностей для структурной модернизации инфраструктуры денежных переводов. Однако без включения сегмента трансграничных переводов в процесс стандартизации API её потенциал будет реализован лишь частично.

В рамках реализации Концепции открытого банкинга НБКР целесообразно:

- разработать единый технический стандарт API для операций денежных переводов;
- закрепить обязательный минимальный набор методов (например: `initiate_transfer`, `confirm_transfer`, `cancel_transfer`, `check_status`, `get_rates`);
- определить унифицированные форматы данных (REST/JSON), стандартизированные коды ошибок и требования к документации (OpenAPI/Swagger).

Такой подход позволит заменить десятки уникальных интеграций моделью «один стандарт — множество участников».

Решение проблемы фрагментированных интеграций требует синхронизации регуляторной политики и архитектурной трансформации банков. В противном случае рынок продолжит функционировать в режиме дорогостоящих индивидуальных подключений, что будет сдерживать цифровизацию и снижать конкурентоспособность финансового сектора Кыргызстана.

6.5. КОНКУРЕНЦИЯ С НЕФОРМАЛЬНЫМ СЕКТОРОМ

6.5.1. Переток 20-40% потоков в неформальный сектор из-за цены, скорости и отсутствия KYC

Неформальный сектор денежных переводов — системы хавалы, P2P-обменники в Telegram и криптовалютные переводы — успешно конкурирует с официальными каналами, предлагая клиентам лучшие условия по всем трём критическим параметрам выбора. Официальные переводы обходятся клиентам в 3–5% от суммы перевода (включая явные и скрытые комиссии), тогда как неформальные каналы работают с маржой 1–2%. Время зачисления официального перевода составляет несколько часов (в лучшем случае) или 1–2 дня (в типичных случаях), в то время как хавала и крипто обеспечивают мгновенное зачисление в течение минут. Официальные каналы требуют прохождения KYC-процедур с предоставлением документов и ограничениями по лимитам, тогда как неформальные работают полностью анонимно. Результатом становится переток 20–40% потоков (по экспертным оценкам респондентов) в теньевую зону, что создаёт риски для финансовой системы, осложняет противодействие отмыванию денег и лишает государство части налоговых поступлений.

Рекомендация : Стратегия конкуренции через повышение ценности официальных каналов

Борьба с неформальным сектором через запреты и санкции обречена на провал, поскольку невозможно физически контролировать распределённые P2P-операции и Telegram-каналы. Единственный работающий подход — сделать официальные каналы конкурентоспособными, предлагая сопоставимые условия по цене и скорости при добавленной ценности легальности, защиты прав потребителей и надёжности.

Банки и платёжные организации должны провести глубокую оптимизацию процессов обработки переводов, автоматизировать комплаенс-проверки для снижения ручного труда и вести переговоры с международными системами переводов о снижении тарифов для операторов, обрабатывающих значительные объёмы. Целевой показатель — средняя комиссия 1,5–2%, что соответствует уровню неформального сектора.

Рекомендация: Расширение географического покрытия

Для конкуренции с хавалой, которая имеет агентов даже в самых отдалённых населённых пунктах, официальные каналы должны развернуть агентские сети в партнёрстве с местными микрофинансовыми организациями, почтовыми отделениями и даже продуктовыми магазинами, готовыми выполнять функции агентов по выплате переводов. В особо труднодоступных регионах могут применяться мобильные точки

обслуживания — специалисты с планшетами, посещающие сельские населённые пункты по графику для проведения идентификации клиентов и выдачи наличных.

Рекомендация: Информационная кампания о рисках неформального сектора

Параллельно с повышением конкурентоспособности официальных каналов необходима систематическая работа по информированию населения о рисках неформальных переводов: полное отсутствие правовой защиты в случае мошенничества или потери средств, высокий риск санкционных последствий для отправителя и получателя, волатильность курсов криптовалют, риск кражи персональных данных. Одновременно следует активно продвигать преимущества легальных каналов — гарантии возврата средств при ошибках, защита персональных данных в соответствии с законодательством, доступность службы поддержки 24/7, возможность оспаривания неправомерных списаний. Информационные материалы должны распространяться через социальные сети, мессенджеры и консульства КР за рубежом.

7. ДОРОЖНАЯ КАРТА: ПОЭТАПНЫЙ ПОДХОД

Реализация дорожной карты структурирована по четырём фазам с учётом зависимостей между мерами:

Горизонт 1: Фундамент (0–6 месяцев)

Цель: подготовить рынок и участников к переходу на цифровые каналы.

1. Регуляторная поддержка и просвещение участников

- Поддержать НБКР в публикации методических рекомендаций по AML/KYC, дистанционной идентификации и виртуальным активам.
- Создать совместно с НБКР единый портал с FAQ, типовыми кейсами и обратной связью для банков, МТО и финтехов.
- Организовать серию открытых консультаций и рабочих групп с участниками рынка для выявления и устранения барьеров.

2. Развитие компетенций участников

- Запустить программы обучения по цифровым платежам, блокчейн-технологиям и стейблкоинам.
- Содействовать сертификации специалистов по комплаенсу, с акцентом на AML/KYC для удалённо идентифицированных клиентов.
- Сформировать отраслевой реестр лучших практик управления рисками.

 Горизонт 2: Пилоты и песочницы (6–12 месяцев)

Цель: тестирование новых инструментов и каналов для безопасной и прозрачной цифровизации.

Рекомендации IFAD:

1. Регуляторные песочницы и тестовые проекты

- Поддерживать песочницу с цифровой идентификацию клиентов зарубежом (биометрия, видеоверификация).

2. Диверсификация коридоров

- Содействовать развитию новых географических направлений (Казахстан, Турция, ОАЭ, страны ЕАЭС) через упрощённое лицензирование.
- Поддерживать интеграцию финтех-платформ в официальную экосистему с доступом к расчётной инфраструктуре.

3. Работа с неформальным сектором

- Продвигать программы добровольной легализации операторов хавалы и P2P-платформ.
- Содействовать созданию аналитических систем мониторинга неформальных каналов без репрессивного давления.

 Горизонт 3: Масштабирование (12–24 месяца)

Цель: массовое внедрение безопасных цифровых каналов и усиление прозрачности.

Рекомендации IFAD:

- Способствовать международным соглашениям о гармонизации AML/KYC и признании процедур идентификации.

- Внедрять систему мониторинга и публикации метрик: доля цифровых переводов, средняя стоимость, скорость обработки, уровень отказов.

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

Устойчивость и уязвимость системы

Рынок денежных переводов Кыргызстана продемонстрировал высокую устойчивость: спад 2023 года (~30% сокращения объёма) стал настоящим стресс-тестом для системы, а к 2025 году объём восстановился до докризисного уровня. Переводы сохраняют критическую значимость для экономики (~20% ВВП). Однако устойчивость обеспечивается прежде всего адаптивностью пользователей — мигранты быстро находят альтернативные каналы при появлении барьеров, а не институциональной прочностью регулирования.

Структурная концентрация и внешние риски

Система критически зависит от российского коридора, который формирует большую часть входящих потоков. Любой шок в стране-источнике мгновенно отражается на макроэкономике Кыргызстана. География трудовой миграции ограничивает возможности диверсификации, поэтому снижение рисков требует развития альтернативных финансовых инструментов, а не пересмотра миграционных потоков.

Отставание в цифровизации

Доля полностью цифровых переводов остаётся низкой, несмотря на глобальные тренды. Основные препятствия: устаревшие лимиты, запрет дистанционной идентификации для граждан за рубежом, отсутствие единых технических стандартов и неопределённость в регулировании виртуальных активов. Это увеличивает транзакционные издержки и приводит к фрагментарному развитию инноваций вне банковского сектора.

Поведение пользователей

Выбор канала определяется прежде всего экономической выгодой, скоростью и удобством, а не формальным статусом оператора. Даже минимальные различия в курсе, скорости или сложности процедуры становятся определяющими. Рост альтернативных каналов объясняется тем, что они быстрее, дешевле и проще. Легальные механизмы смогут укрепить свои позиции только при условии конкуренции по всем трём параметрам одновременно.

Виртуальные активы и блокчейн

Технологии виртуальных активов и блокчейн уже обладают потенциалом радикально снизить издержки и ускорить переводы. Их внедрение сдерживается регуляторной неопределённостью и осторожностью банков. На практике значительная часть операций мигрантов проходит вне традиционного финансового контура. Ясные правила и институциональная поддержка могли бы повысить прозрачность, ускорить расчёты и сократить издержки.

Дефицит координации

Главная проблема — не отсутствие спроса или технологий, а нехватка согласованных действий между участниками рынка. Ни регулятор, ни банки, ни финтех-компании по отдельности не могут обеспечить системный переход к цифровой модели. Необходима согласованная политика: модернизация нормативной базы, создание общей инфраструктуры, инвестиции в компетенции. Только синхронные действия позволяют снизить издержки и повысить устойчивость.

Точка структурного выбора

Рынок находится на развилке: можно ограничиться постепенной адаптацией с сохранением уязвимости или провести активную институциональную модернизацию. Существующие риски представляют собой окно возможностей для технологического обновления финансовой системы.

Разрыв в знаниях и компетенциях

Опрос участников рынка показал критический разрыв между интересом и реальной готовностью к инновациям: только 29% полностью понимают требования НБКР, 64% готовы внедрять стейблкоины при наличии чёткого регулирования, но лишь 7% имеют компетенции для работы с виртуальными активами. Концентрация рынка усиливает эти риски: например, Astrasend занимает 52,6% рынка, что создаёт монопольную зависимость.

Макроэкономические последствия и социальная роль

При доле переводов 25–30% ВВП любые сбои немедленно сказываются на социальной стабильности. Средства мигрантов обеспечивают валютную ликвидность и финансируют потребление, образование, здравоохранение, строительство и малый бизнес. Устойчивость системы переводов напрямую связана с устойчивостью значительной части экономики.

Санкционные риски и деризкинг

Отклонения транзакций международными платёжными системами создают операционный коллапс. Рост расходов на AML/KYC снижает маржинальность бизнеса и делает легальные каналы менее конкурентными. "Деризкинг" со стороны банков-корреспондентов вытесняет операции в неформальные системы — хавалу, Telegram-переводы и P2P-криптообменники — усугубляя риски для экономики и клиентов.

8. ПРИЛОЖЕНИЯ

- Приложение 1: Детальные результаты опроса
- Приложение 2: Краткое изложение индивидуальных интервью
- Приложение 3: Методика исследования
- Приложение 4: Анкета онлайн-опроса
- Приложение 5: Гайд для глубинных интервью

ПРИЛОЖЕНИЕ 1: ДЕТАЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА С ВИЗУАЛИЗАЦИЕЙ

Обзор опроса

В рамках исследования рынка денежных переводов в Кыргызской Республике был проведён онлайн-опрос участников рынка. Опрос охватил 14 организаций, включая коммерческие банки, платёжные организации и другие финансовые институты.

Цели опроса

- Оценка текущего состояния рынка денежных переводов
- Анализ барьеров для развития цифровых переводов
- Выявление уровня понимания регуляторных требований
- Изучение интереса к виртуальным активам и инновациям
- Оценка программ финансовой грамотности

Профиль респондентов

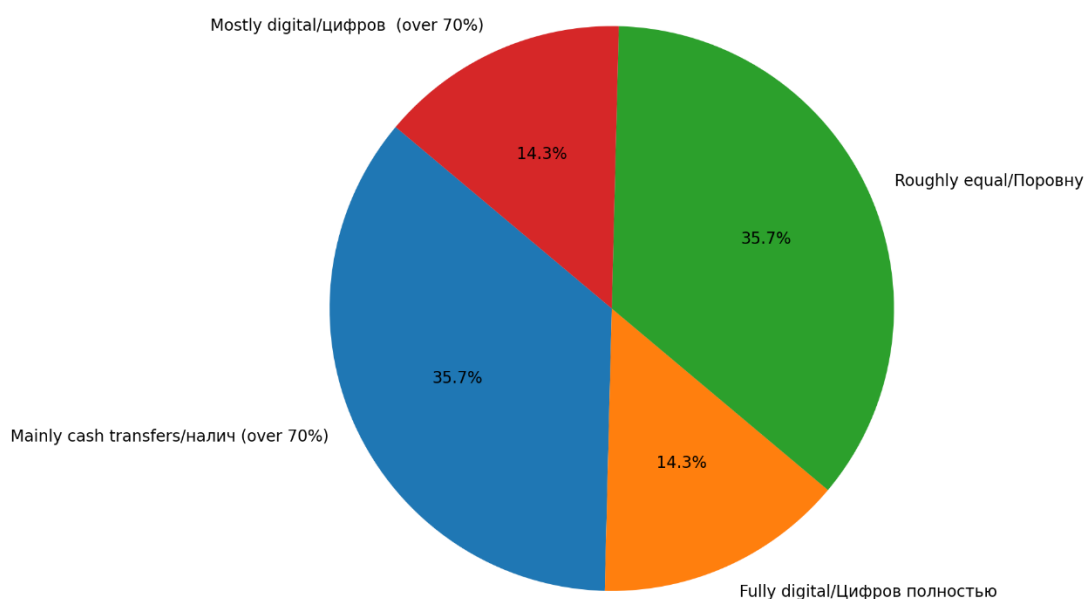
- Коммерческие банки: 10 организаций (71%)
- Платёжные организации: 3 организации (21%)
- Другие организации: 1 организация (8%)
- Уровень респондентов: 79% — руководители направлений переводов/бизнеса

Ключевые выводы из опроса

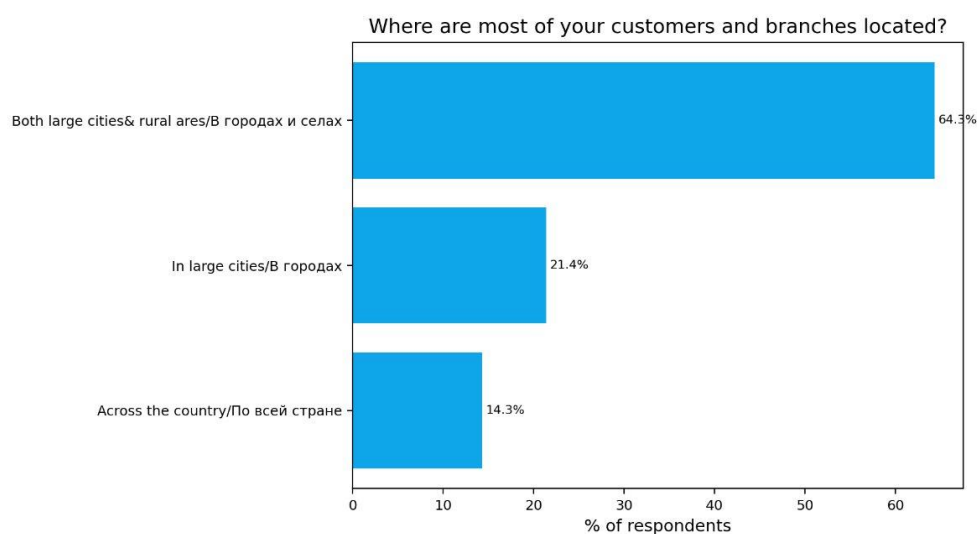
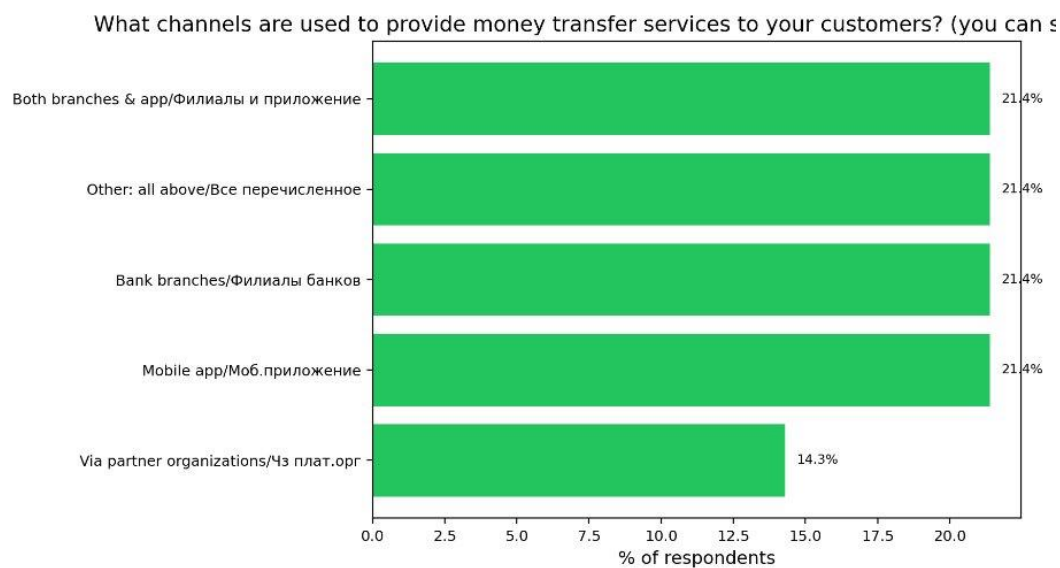
Цифровая зрелость

- Сохраняются модели с доминированием наличных переводов, и гибридных моделей (в общей сложности 70 %). Высокая наличная интенсивность указывает на то, что значительная часть экосистемы еще не перешла полностью на цифровые рельсы из-за пробелов в инфраструктуре и привычек клиентов

Cash vs Digital Transfer Ratio in Organizations

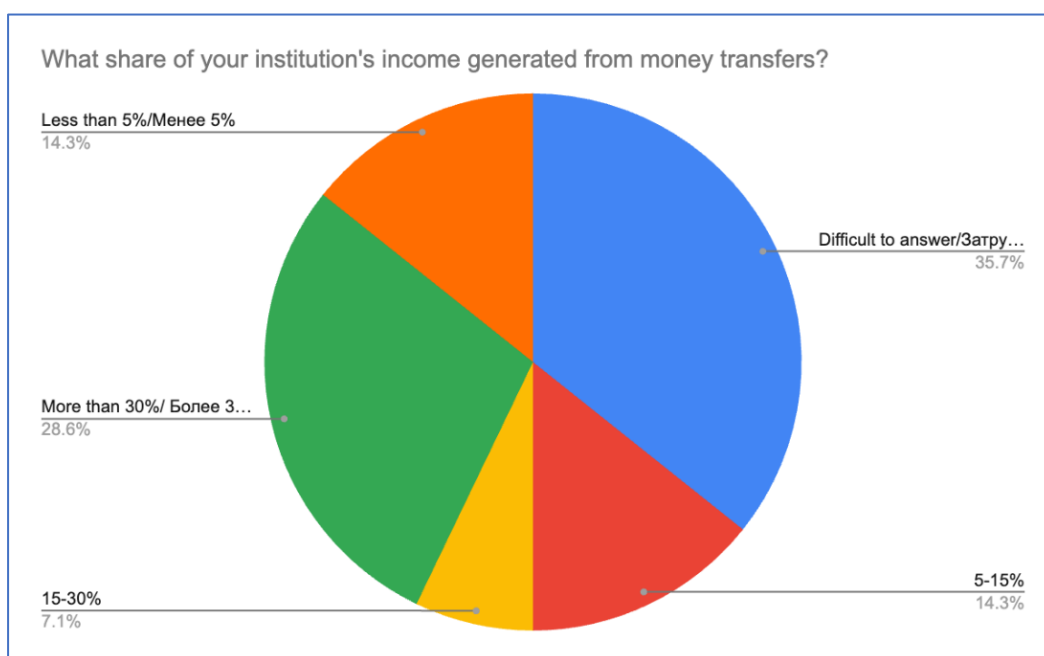
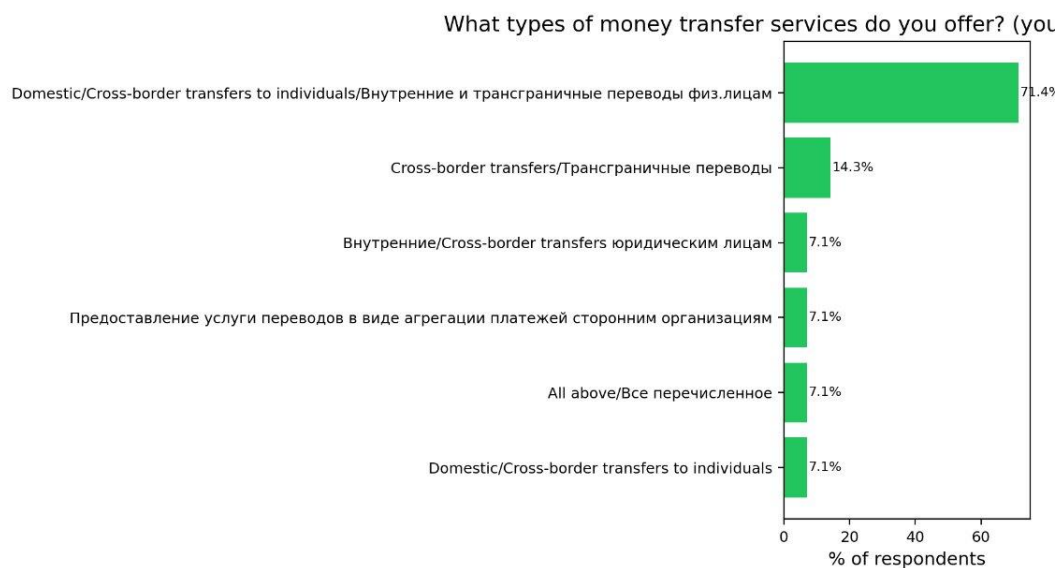


- Несмотря на рост популярности цифровых каналов, физическое присутствие отделений по-прежнему имеет решающее значение, особенно в регионах, где доверие к цифровым инструментам ниже, а потребность в наличных деньгах высока. Поскольку почти треть рынка работает в гибридном режиме, организации вынуждены поддерживать двойную инфраструктуру — физические отделения для работы с наличными деньгами и цифровые платформы для роста — что увеличивает сложность операционной деятельности.
- Каналы денежных переводов распределены равномерно: 21 % поставщиков используют мобильные приложения, 21 % полагаются на отделения, а 21 % используют оба канала. Кроме того, 14 % осуществляют переводы через партнерские организации, а 21 % предлагают все доступные каналы, что указывает на сильную тенденцию к многоканальному предоставлению услуг.



Основные услуги:

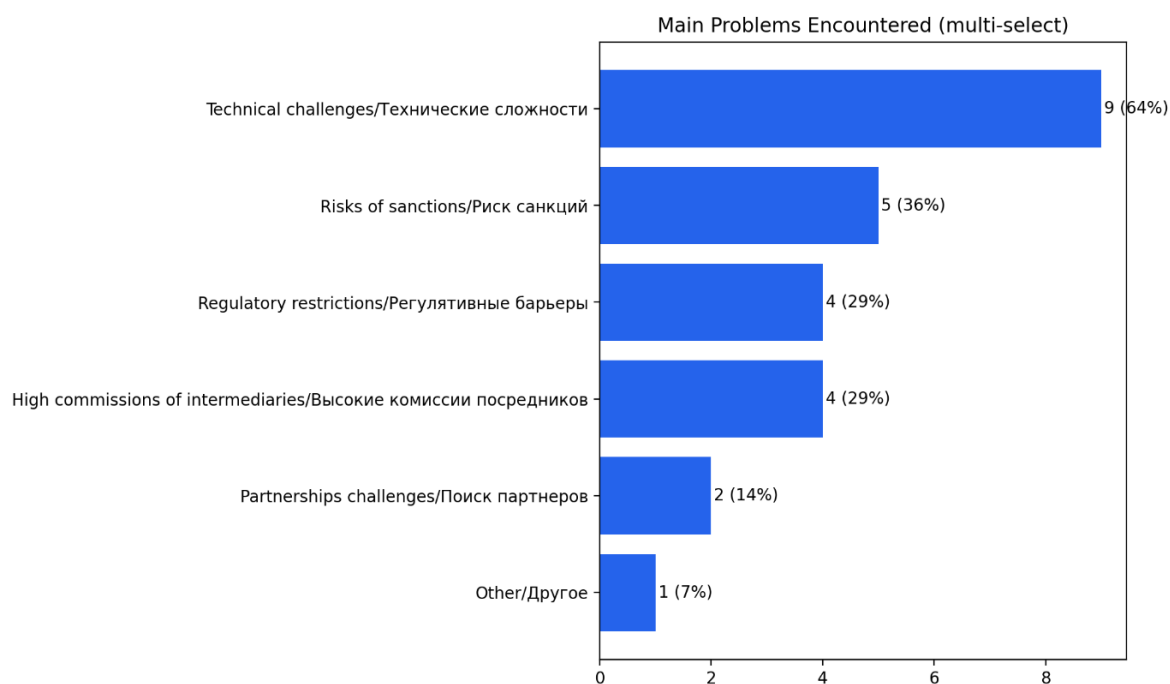
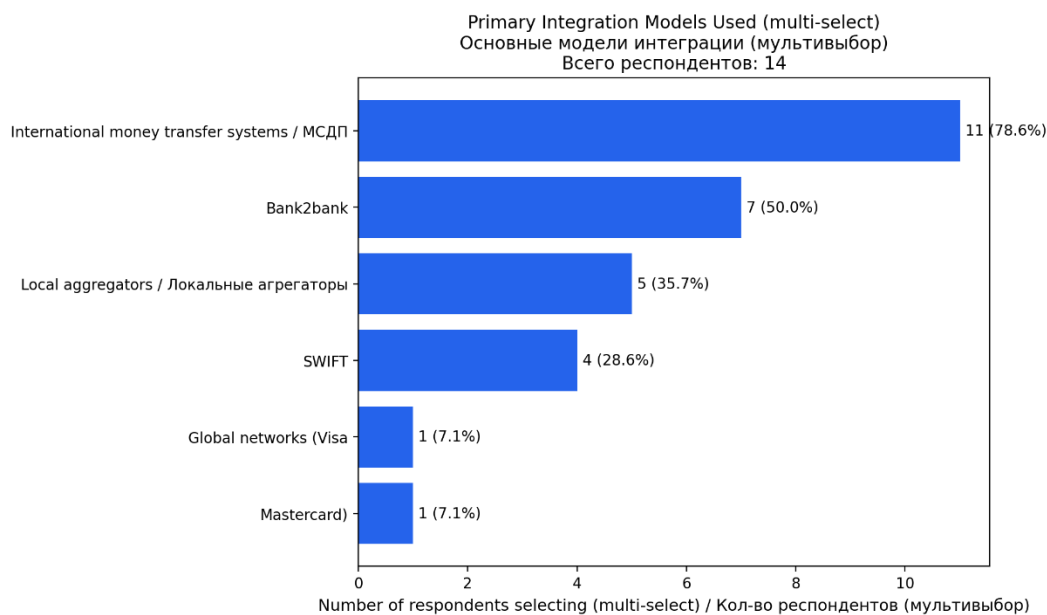
- Большинство провайдеров (71%) предлагают как внутренние, так и трансграничные переводы физическим лицам, а 7% предоставляют аналогичные услуги юридическим лицам. Меньшая доля (14%) специализируется только на трансграничных переводах. Для 29% провайдеров денежные переводы приносят более 30% их общего дохода, что подчеркивает важность этой услуги в их бизнес-модели.



Основные модели:

- 79% организаций в основном полагаются на международные системы денежных переводов, такие как Astrasend и MoneyGram. Около половины дополняют их местными агрегаторами и прямыми интеграциями между банками. Меньшая группа сочетает их с переводами SWIFT для более широкого международного охвата, в то время как глобальные сети, такие как Visa Direct или Mastercard Send, остаются редкостью. В целом, тенденция показывает основную зависимость от устоявшихся систем переводов, часто дополненных несколькими каналами интеграции для обеспечения гибкости. В то время как 64% отмечают значительные

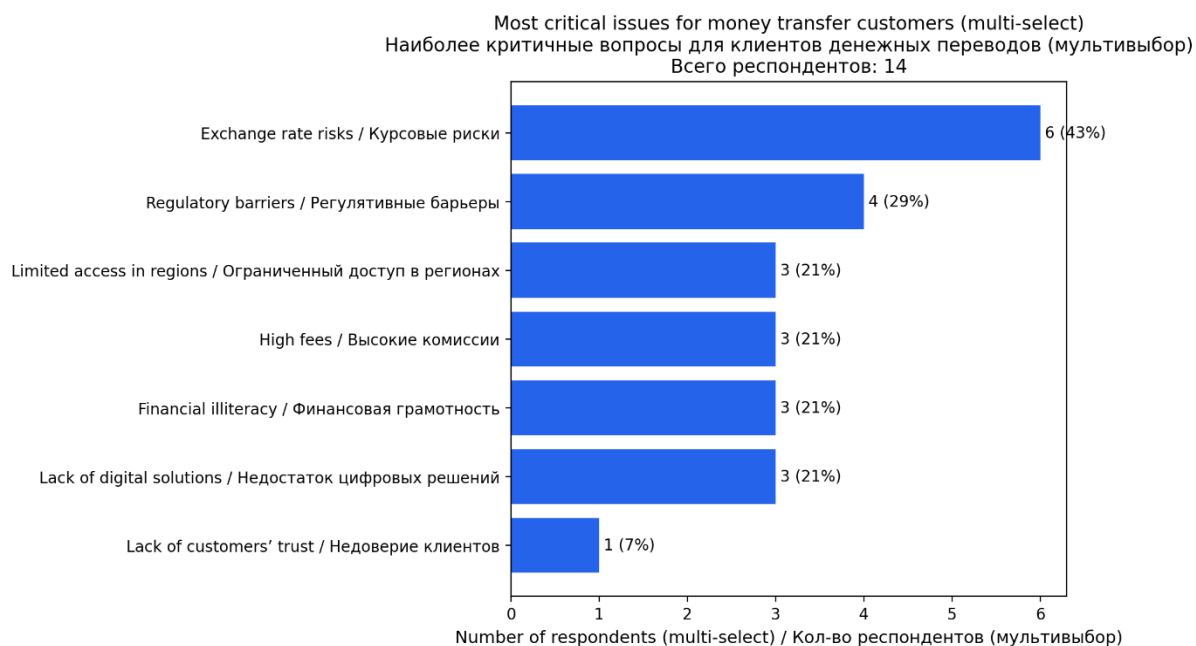
трудности с интеграцией API из-за отсутствия единых стандартов и устаревшей монолитной архитектуры банковских систем.



Основные проблемы для клиентов:

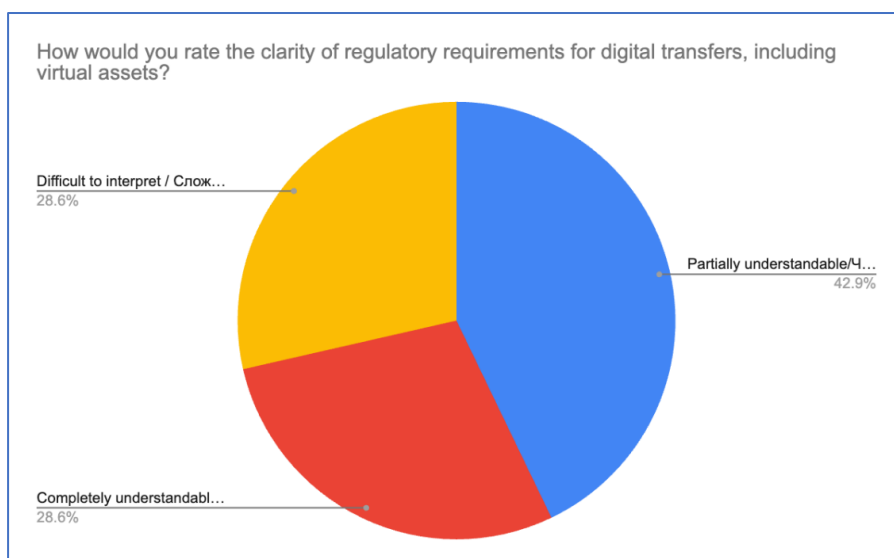
- Результаты показывают, что основной проблемой для клиентов, пользующихся услугами денежных переводов, являются валютные риски (43%), за которыми следуют нормативные барьеры (29%). Другие проблемы — ограниченный доступ

в регионах, высокие комиссии, финансовая неграмотность и отсутствие цифровых решений — были упомянуты 21% респондентов. Наименее часто упоминалась проблема недоверия со стороны клиентов (7%).



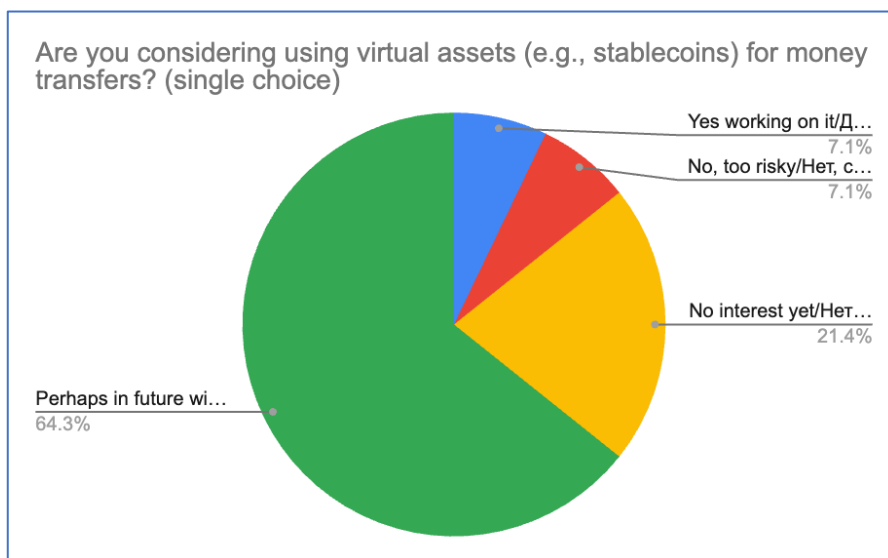
Понимание регуляторных требований

- 29% полностью понимают требования регулятора
- 43% понимают частично или считают требования противоречивыми
- 29% находят требования сложными для интерпретации



Интерес к виртуальным активам

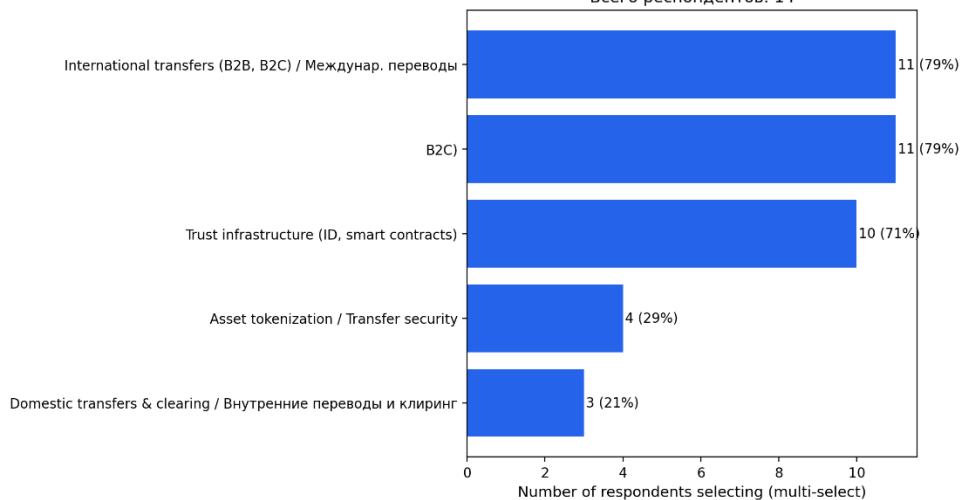
- 64% организаций готовы рассмотреть использование стейблкоинов при наличии ясного регулирования
- 7% активно прорабатывают этот вопрос
- 29% пока не заинтересованы или считают это рискованным



Области применения виртуальных активов:

- Респонденты указали, что наиболее перспективными областями применения блокчейна и виртуальных активов для их организаций являются международные переводы (B2B, B2C) и платежи B2C, которые выбрали 79% респондентов. Решения в области инфраструктуры доверия, такие как цифровые удостоверения личности и смарт-контракты, также получили значительную поддержку (71%). Менее часто упоминаемые области включают токенизацию активов и безопасность переводов (29%) и внутренние переводы и клиринг (21%). Кроме того, 54% респондентов указали, что готовы участвовать в пилотных проектах при поддержке регулирующего органа, подчеркнув свою открытость к экспериментам в рамках четкой нормативной базы.

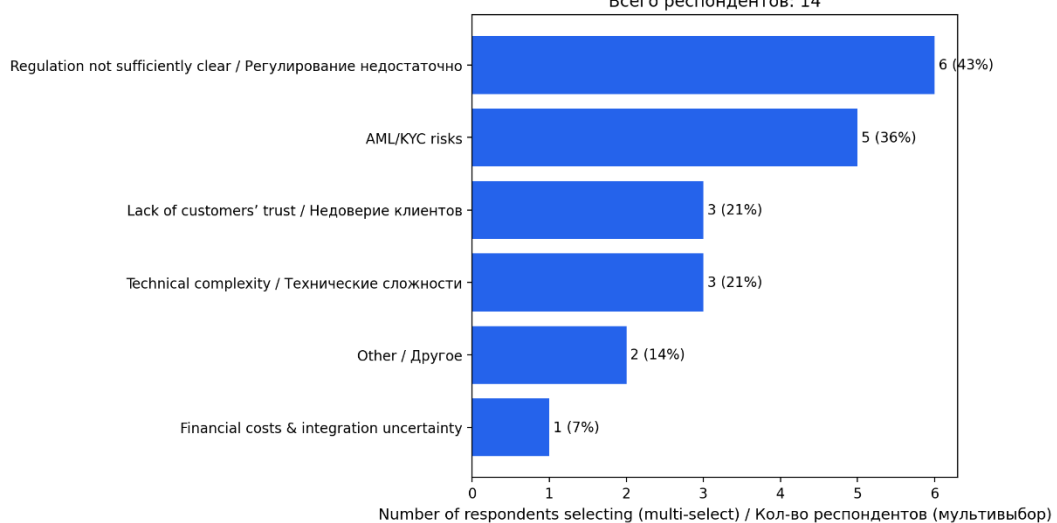
Promising blockchain/virtual asset applications (multi-select)
Перспективные области применения блокчейн/виртуальных активов (мультивыбор)
Всего респондентов: 14



Основные препятствия для использования виртуальных активов для денежных переводов:

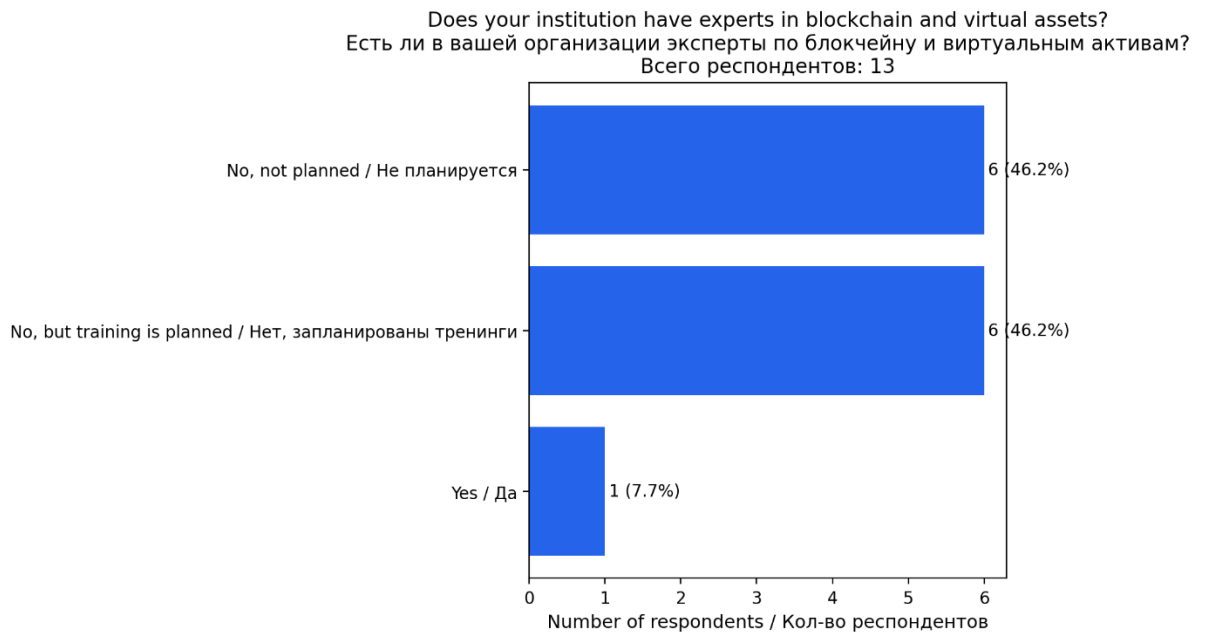
- Наиболее значительным препятствием является неясная нормативная база (43%), за которой следуют риски, связанные с AML/KYC (36%). Техническая сложность (21%) и отсутствие доверия со стороны клиентов (21%) также представляют собой значительные проблемы. Менее часто упоминаемые препятствия включают другие вопросы (14,3%) и финансовую/интеграционную неопределенность (7%).

Barriers to launching virtual-asset-based transfers (multi-select)
Барьеры запуска переводов на базе виртуальных активов (мультивыбор)
Всего респондентов: 14



Blockchain expertise

- 7% of organizations have blockchain and virtual asset experts
- 47% plan to train specialists
- 47% do not have and do not plan to have such experts



Финансовая грамотность

- 93% организаций проводят программы по повышению финансовой грамотности клиентов
- Основные форматы: образовательные статьи, информационные буклеты, онлайн-курсы
- Основные темы: безопасность переводов, использование банковских продуктов, управление финансами

ПРИЛОЖЕНИЕ 2: КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНТЕРВЬЮ

АНОНИМНАЯ ТАБЛИЦА ОТВЕТОВ РЕСПОНДЕНТОВ

Ниже представлены обезличенные ответы респондентов глубинных интервью по ключевым тематическим блокам исследования. Каждый респондент представлен отдельным блоком с ответами на 6 вопросов.

Интервью 1: Коммерческий банк

Участники интервью обсудили текущую ситуацию с международными денежными переводами, включая традиционные каналы, неофициальные способы и растущее использование криптовалют. Участники отметили, что санкции, ограничения на удалённую идентификацию и сложности в установлении партнёрств с крупными иностранными системами усложняют работу банков и заставляют клиентов искать обходные пути.

Отдельная часть разговора была посвящена криптовалютам — как рискам, так и возможностям для банков. Прозвучало предложение создать банковскую «песочницу» для криптоопераций.

Как повлияли санкции на объёмы переводов?	Санкции ограничили работу с крупными РФ банками (Сбер, Тинькофф, с которыми были прямые интеграции → поиск альтернативных партнёров. 90% потоков поступает из России. США и Казахстан занимают второстепенные позиции.
Был ли переток в другие каналы? Если да — куда именно (неформальные каналы, оффлайн, виртуальные активы) и почему?	Усиление комплаенса вытесняет потоки в неформальные каналы (Telegram, альтернативные сервисы).
Каков текущий статус цифровых переводов: мобильный банкинг, карты, онлайн-переводы (что работает, что мешает)	Фокус на цифровые переводы – есть KPI по переводу клиентов на цифровые каналы
Какие действуют лимиты, правила удалённой идентификации и регуляторные требования? что создаёт барьеры)?	Наблюдается переход активных пользователей в мобильные банкинг банков, с более высокими лимитами.

<p>Как респондент оценивает стейблкоины/виртуальные активы в контексте переводов (сценарии использования, риски, условия внедрения)?</p>	<p>Крипто рассматривается как возможность; рассматривается идея участия в песочнице для безопасности.</p>
<p>Какие проблемы есть в данных и статистике переводов (качество, доступность, методика учёта) и что предлагают улучшить?</p>	<p>Официальные данные стабильны, но не учитывают множество цифровых и P2P-интеграций.</p>

Интервью 2: Платёжная организация

Участники обсудили последние изменения на рынке и то, как изменились объёмы денежных переводов, при этом значительная часть из них в настоящее время проходит через неформальные каналы, в основном из-за санкций. Участники пояснили, что многие российские банки используют посреднические платёжные организации, зарегистрированные в Таджикистане, Кыргызстане для облегчения переводов.

Участники обсудили нормативные требования к электронным кошелькам, отметив, что лимиты удалённой идентификации остаются неизменными в течение семи лет.

<p>Как повлияли санкции на объёмы переводов?</p>	<p>Российские банки используют посредников в Таджикистане и Кыргызстане для обхода блокировок.</p>
<p>Был ли переток в другие каналы? Если да — куда именно (неформальные каналы, офлайн, виртуальные активы) и почему?</p>	<p>Значительная доля ушла в неформальные каналы, обсуждается “цифровизация хавалы”</p>
<p>Каков текущий статус цифровых переводов: мобильный банкинг, карты, онлайн-переводы (что работает, что мешает)</p>	<p>Пользователи переходят в мобайл-банки из-за более высоких лимитов (vs кошельки). Клиенты массово сравнивают курсы перед отправкой; конкурентный курс критичен для удержания.</p>
<p>Какие действуют лимиты, правила удалённой идентификации и регуляторные требования? что создаёт барьеры?</p>	<p>Лимиты э-кошельков (15к баланс / 30к оборот) не менялись 7 лет и устарели</p>
<p>Как респондент оценивает стейблкоины/виртуальные активы в контексте переводов (сценарии использования, риски, условия внедрения)?</p>	<p>Ripple/стейблкоины как экономичное решение трансграничных платежей.</p>

Какие проблемы есть в данных и статистике переводов (качество, доступность, методика учёта) и что предлагают улучшить?

Наблюдение: рост транзакций, похожих на пополнение карт/переводы (без точных цифр).

Интервью 3 - Оператор международной системы переводов

Участник отметил снижение объёмов денежных переводов и растущие риски, связанные с санкциями и геополитической нестабильностью. Также он подчеркнул необходимость более качественной и полной статистики по денежным операциям в Кыргызстане.

Как повлияли санкции на объёмы переводов?	Падение официальных объёмов переводов из-за санкционных рисков и перехода клиентов на альтернативные каналы.
Был ли переток в другие каналы? Если да — куда именно (неформальные каналы, оффлайн, виртуальные активы) и почему?	Трудности с открытием счетов для нерезидентов (РФ) из-за внутренних политик риск-менеджмента.
Каков текущий статус цифровых переводов: мобильный банкинг, карты, онлайн-переводы (что работает, что мешает)	Мобайл развивается, но оффлайн доминирует из-за слабой осведомлённости клиентов и не доверию. Часто присутствуют гибридные схемы – отправитель отправляет чз приложение, а получатель получает перевод в отделении банка
Какие действуют лимиты, правила удалённой идентификации и регуляторные требования? что создаёт барьеры)?	Наблюдается переход активных пользователей в мобильные приложения банков, предлагающие более высокие лимиты.
Как респондент оценивает стейблкоины/виртуальные активы в контексте переводов (сценарии использования, риски, условия внедрения)?	Исследуют крипто/стейблкоины для международных переводов, но пока нет четких планов по запуску
Какие проблемы есть в данных и статистике переводов (качество, доступность, методика учёта) и что предлагают улучшить?	Статистика переводов недостаточно открыта/репрезентативна особенно в части цифровых переводов из-за многочисленных интеграций и цепочек

Интервью 4: Коммерческий банк

На встрече обсуждалась трансформация банка в цифрово-ориентированное учреждение с фокусом на развитие мобильных сервисов для денежных переводов. Одной из ключевых целей является обеспечение круглосуточных переводов, в первую очередь для мигрантов. Обсуждались проблемы SMS-уведомлений — стоимость доставки SMS на российские номера выросла с \$8 до \$28–35.

Как повлияли санкции на объёмы переводов?	Геополитика ↑ стоимость SMS: \$8 → \$28–35.
Был ли переток в другие каналы? Если да — куда именно (неформальные каналы, оффлайн, виртуальные активы) и почему?	Система Астросенд - как основной канал переводов
Каков текущий статус цифровых переводов: мобильный банкинг, карты, онлайн-переводы (что работает, что мешает)	Строят digital-банк: приложение для 24/7 переводов мигрантов в рублях.
Какие действуют лимиты, правила удалённой идентификации и регуляторные требования? что создаёт барьеры?	Максимальная сумма переводов составляет 27-30 тыс руб онлайн, лимиты по УИ не мешают
Как респондент оценивает стейблкоины/виртуальные активы в контексте переводов (сценарии использования, риски, условия внедрения)?	Вывели опцию покупки/продажи ВА чз партнеров в приложение
Какие проблемы есть в данных и статистике переводов (качество, доступность, методика учёта) и что предлагают улучшить?	не обсуждалось

Интервью 5: Коммерческий банк

Участники пояснили, что банки сталкиваются с проблемами с убыточными банковскими переводами из-за правил, требующих бесплатных внутренних переводов. Участники отметили, что банки выходят на новые международные рынки, включая Сингапур, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан и Армению.

Как повлияли санкции на объёмы переводов?	Использование сервисов растёт “несмотря на санкции” (как наблюдение)
Был ли переток в другие каналы? Если да — куда именно (неформальные каналы, оффлайн, виртуальные активы) и почему?	Большой фокус на цифровые каналы и круглосуточные офисы для обслуживания переводов
Каков текущий статус цифровых переводов: мобильный банкинг, карты, онлайн-переводы (что работает, что мешает)	Успешный выход на рынки Сингапура, Армении, Таджикистана и Узбекистана без существенных барьеров. Бесплатные внутренние переводы делают услугу убыточной при постоянно растущих расходах на инфраструктуру.
Какие действуют лимиты, правила удалённой идентификации и регуляторные требования? что создаёт барьеры?	Коллизия: законы ряда стран требуют удаления данных, а законодательство КР обязывает их хранить. Несоответствие требований по обработке персональных данных усложняет построение устойчивых отношений.
Как респондент оценивает стейблкоины/виртуальные активы в контексте переводов (сценарии использования, риски, условия внедрения)?	Планируют рассмотреть возможность участия в регулятивной песочнице НБКР по виртуальным активам
Какие проблемы есть в данных и статистике переводов (качество, доступность, методика учёта) и что предлагают улучшить?	не обсуждалось

Интервью 6: Международная платёжная система

Значительная часть разговора была посвящена карточным решениям и связанным с ними расходам. Несмотря на высокую стоимость подключения и обслуживания, число банков, использующих систему для денежных переводов, выросло с двух до десяти. Обсуждались санкционные риски, особенно в связке Россия—Кыргызстан, а также регуляторные барьеры для облачных технологий.

В заключение была затронута тема криптовалют, в частности опыт одного из банков, который запустил в сентябре 2025 года пилотный проект по трансграничным взаиморасчётам с использованием стейблкоина USDC.

Как повлияли санкции на объёмы переводов?	Разрыв со Сбербанком заставляет банки выбирать сторону. Риск вторичных санкций ограничивает потоки.
Был ли переток в другие каналы? Если да — куда именно (неформальные каналы, оффлайн, виртуальные активы) и почему?	Перетоки потоков в хавалу и повышение рисков для уязвимых групп и мигрантов. Обнуление внутренних комиссий усиливает контраст с международными, стимулируя "серые" схемы.
Каков текущий статус цифровых переводов: мобильный банкинг, карты, онлайн-переводы (что работает, что мешает)	Рост партнеров с 2 до 10 банков. Запуск переводов по номеру телефона (аналог Visa Direct).
Какие действуют лимиты, правила удалённой идентификации и регуляторные требования? что создаёт барьеры?	Локализация данных блокирует использование глобальных облаков (AWS), тормозя инновации.
Как респондент оценивает стейблкоины/виртуальные активы в контексте переводов (сценарии использования, риски, условия внедрения)?	Обсуждение расчетов в стейблкоинах (USDC) для обхода корреспондентских ограничений.
Какие проблемы есть в данных и статистике переводов (качество, доступность, методика учёта) и что предлагают улучшить?	не обсуждалось

Интервью 7: Коммерческий банк

Обсудили барьеры для денежных переводов мигрантов и использования цифровых каналов. Основные препятствия для цифровизации — низкая осведомлённость и недостаточное доверие клиентов, особенно среди пенсионеров и мигрантов.

Банк внедряет новые функции мобильного приложения и планирует активное продвижение цифровых услуг в начале следующего года. Запланированы тренинги для сотрудников и образовательные мероприятия для населения в регионах.

Несмотря на санкционные ограничения, объём переводов остаётся стабильным благодаря альтернативным каналам. Обсуждались перспективы использования виртуальных активов.

Как повлияли санкции на объёмы переводов?	Объёмы стабильны несмотря на санкции; Астрасенд ключевой канал.
Был ли переток в другие каналы? Если да — куда именно (неформальные каналы, оффлайн, виртуальные активы) и почему?	Банк предоставляет переводы преимущественно через офлайн-каналы.
Каков текущий статус цифровых переводов: мобильный банкинг, карты, онлайн-переводы (что работает, что мешает)	Интеграция в мобильное приложение отложена до завершения глобального обновления платформы. Любые технические сбои в приложениях (которые случаются у всех) резко снижают мотивацию клиентов переходить в онлайн. Основной барьер — низкая информированность и отсутствие доверия к цифровым каналам. Клиенты опасаются, что деньги "застрянут".
Какие действуют лимиты, правила удалённой идентификации и регуляторные требования? что создаёт барьеры)?	Не применимо – оффлайн каналы в основном
Как респондент оценивает стейблкоины/виртуальные активы в контексте переводов (сценарии использования, риски, условия внедрения)?	Виртуальные активы/криптопроекты на стадии исследования, без внедрения.
Какие проблемы есть в данных и статистике переводов (качество, доступность, методика учёта) и что предлагают улучшить?	—

Интервью 8: Коммерческий банк

Обсуждение было посвящено изменениям в платёжных системах, особенно в отношении карточных операций и денежных переводов. Респондент подчеркнул проблемы работы с банками по транзакциям, связанным с криптовалютой, и необходимость тщательного изучения корреспондентских отношений с американскими банками.

Как повлияли санкции на объёмы переводов?	Блокировки Visa: Массовые отказы (rejection) транзакций системой Visa из-за подозрений в отмывании (AML) и санкционных рисков.
Был ли переток в другие каналы? Если да — куда именно (неформальные каналы, оффлайн, виртуальные активы) и почему?	Изменение потоков: Каналы поступления средств из РФ радикально изменились из-за санкций; банк перестраивает маршруты
Каков текущий статус цифровых переводов: мобильный банкинг, карты, онлайн-переводы (что работает, что мешает)	Технологии: Активное внедрение токенизации карт для повышения безопасности цифровых платежей. Корреспондентские отношения: Острая проблема с прямыми счетами в долларах США; поиск альтернатив через азиатские банки. Комплаенс-нагрузка: Затраты на AML-проверки выросли втрое, замедляя проведение клиентских платежей.
Какие действуют лимиты, правила удалённой идентификации и регуляторные требования? что создаёт барьеры?	Нужны чёткие правила токенизации/лицензирования для безопасности.
Как респондент оценивает стейблкоины/виртуальные активы в контексте переводов (сценарии использования, риски, условия внедрения)?	Крипто-интерес: Банк изучает стейблкоины как альтернативу для расчетов с контрагентами в США, где корреспондентские счета закрыты.
Какие проблемы есть в данных и статистике переводов (качество, доступность, методика учёта) и что предлагают улучшить?	не обсуждалось

Интервью 9: Коммерческий банк

Представитель банка отметила, что несмотря на переход от офлайн-каналов к мобильным приложениям, многие клиенты по-прежнему предпочитают посещать физические офисы. Обсуждались вопросы финансовой грамотности, предотвращения мошенничества и потенциал новых банковских продуктов.

Как повлияли санкции на объёмы переводов?	Удар санкций: Объем клиентских платежей сократился почти вдвое из-за геополитических ограничений.
Был ли переток в другие каналы? Если да — куда именно (неформальные каналы, оффлайн, виртуальные активы) и почему?	Цифровые переводы в процессе запуска, из-за запуска нового приложения запуск цифровых переводов был отложен. Для трансграничных операций клиенты предпочитают "живое" подтверждение операциониста.
Каков текущий статус цифровых переводов: мобильный банкинг, карты, онлайн-переводы (что работает, что мешает)	Падение доходов: Снижение оборотов мешает достичь целевого показателя комиссионных доходов (15-20% от выручки). Инерция клиентов: Несмотря на запуск удобного приложения, многие клиенты по привычке идут в отделения для переводов. Мошенничество: Низкая финграмотность мигрантов делает их уязвимыми; банк усиливает обучение. Новые продукты: Спец. сберегательные счета для мигрантов для удержания ликвидности.
Какие действуют лимиты, правила удалённой идентификации и регуляторные требования? что создаёт барьеры)?	Внутренний лимит транзакций у систем денежных переводов
Как респондент оценивает стейблкоины/виртуальные активы в контексте переводов (сценарии использования, риски, условия внедрения)?	Работать с активами можно, но боятся проблем KYC/верификации.
Какие проблемы есть в данных и статистике переводов (качество, доступность, методика учёта) и что предлагают улучшить?	Сбор данных о реинвестировании переводов мигрантов в депозиты.

Интервью 10: Коммерческий банк

Банк активно работает на рынке денежных переводов, предоставляя клиентам доступ к ведущим международным системам (Western Union, UPT, RIA, MoneyGram, Visa). В качестве приоритетных направлений для дальнейшего развития банк видит новые партнёрства с международными платёжными системами и расширение функционала онлайн-услуг.

Банк подчёркивает, что многие клиенты всё ещё предпочитают получать переводы в физических отделениях, поэтому переход в онлайн должен быть постепенным, с упором на простоту, понятность и доверие.

Как повлияли санкции на объёмы переводов?	Санкции ограничили работу с крупными РФ банками (Сбер, Тинькофф, с которыми были прямые интеграции)
Был ли переток в другие каналы? Если да — куда именно (неформальные каналы, оффлайн, виртуальные активы) и почему?	Клиенты выбирают кассу вместо приложения из-за разницы в комиссиях.
Каков текущий статус цифровых переводов: мобильный банкинг, карты, онлайн-переводы (что работает, что мешает)	Активная работа с WU, RIA, Moneygram, Visa, несмотря на конкуренцию Слабый интернет и нехватка смартфонов в регионах тормозят цифровизацию Запущен пилот по онлайн-зачислению переводов для повышения удобства.
Какие действуют лимиты, правила удалённой идентификации и регуляторные требования? что создаёт барьеры)?	Требования AML/KYC и капитализация — главные барьеры для развития
Как респондент оценивает стейблкоины/виртуальные активы в контексте переводов (сценарии использования, риски, условия внедрения)?	Интерес к инновациям есть, но риски безопасности сдерживают внедрение
Какие проблемы есть в данных и статистике переводов (качество, доступность, методика учёта) и что предлагают улучшить?	не обсуждалос

Интервью 11 — Международная платёжная система

Представитель отметил, что компания является сравнительно новым игроком на рынке Кыргызстана и на текущем этапе не сталкивалась с существенными регуляторными препятствиями. Основная сложность лежит в технологической готовности локальных банков.

Как повлияли санкции на объёмы переводов?	Активный выход на рынок Кыргызстана, фокус на построении партнерской сети с нуля.
Был ли переток в другие каналы? Если да — куда именно (неформальные каналы, оффлайн, виртуальные активы) и почему?	Фокус на цифровые решения для банков
Каков текущий статус цифровых переводов: мобильный банкинг, карты, онлайн-переводы (что работает, что мешает)	Медленная интеграция из-за устаревших/монолитных АБС и дефицита IT-ресурсов банков.
Какие действуют лимиты, правила удалённой идентификации и регуляторные требования? что создаёт барьеры?	Существенных регуляторных препятствий со стороны НБКР не отмечают.
Как респондент оценивает стейблкоины/виртуальные активы в контексте переводов (сценарии использования, риски, условия внедрения)?	Запросов от банков по виртуальным активам нет; дискуссии не ведутся.
Какие проблемы есть в данных и статистике переводов (качество, доступность, методика учёта) и что предлагают улучшить?	не обсуждалось

Примечание: Ответы анонимизированы. Типы организаций указаны без привязки к конкретным компаниям.

9. ПРИЛОЖЕНИЕ 3: МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Данное приложение содержит подробное описание методики, применённой в исследовании.

Дизайн исследования

Этап	Описание	Цель
1. Онлайн-опрос	Рассылка анкет Google Forms, октябрь 2025	Количественные данные о барьерах и моделях
2. Глубинные интервью	Полуструктурированные сессии (60–90 мин), октябрь–декабрь 2025	Раскрытие кейсов и восприятия регулирования
3. Кабинетное исследование	Анализ НПА, международных стандартов, 10 квартальных отчётов НБКР	Карта нормативных пробелов
4. Экспертный анализ ВА	Оценка блокчейн-возможностей совместно с АУРВА	Потенциал виртуальных активов для переводов
5. Аналитический отчёт	Синтез данных и выработка предложений	Дорожная карта развития цифровых переводов

Направления анализа

А. Технические барьеры: Интеграции API, отсутствие единых стандартов, скорость подключения, совместимость систем

В. Регуляторные и правовые барьеры: Правовой статус виртуальных активов, жёсткие AML/KYC, лицензирование, валютный контроль

С. Клиентский опыт: Недоверие к цифровым каналам, прозрачность комиссий, UX мобильных приложений, финансовая грамотность

Д. Рынок и модели подключения: Прямая интеграция B2B, международные сети (Visa/MC/SWIFT), агрегаторы, виртуальные активы и стейблкоины

Е. Роль регулятора: Регуляторные песочницы, стимулы для инноваций, снижение издержек и рисков

Ожидаемые результаты

- Отчёт о барьерах и проблемах рынка (на англ. и рус.)

- Матрица регулирования (что регулирует, неопределённости, риски, рекомендации)
- Руководство для интервьюеров и аналитиков
- Рекомендации для Национальной сети заинтересованных сторон (шаги на 6–12 месяцев)
- Обзор возможностей виртуальных активов для денежных переводов (АУРВА)

ПРИЛОЖЕНИЕ 4: АНКЕТА ОНЛАЙН-ОПРОСА

Ниже представлена полная анкета, использованная в онлайн-опросе участников рынка денежных переводов.

Раздел 1. Профиль организации

1.1. Тип организации (один выбор)

Варианты: Коммерческий банк / Платежная организация / МФО / Финтех-компания / Другое (указать)

1.2. Роль респондента

Варианты: Руководитель направления переводов/бизнеса / IT/интеграции / Комплаенс/AML / Юридический отдел / Другое

1.3. Какие услуги по денежным переводам вы предоставляете?

Варианты: Внутренние переводы физлицам / Трансграничные переводы физлицам / Переводы юрлицам / Агрегация платежей / Криптовалютные/на основе ВА / Другое

1.4. Где преимущественно расположены клиенты и филиалы?

Варианты: В крупных городах / В сельской местности / В разных типах населённых пунктов / Другое

1.5. Какие каналы используются для переводов?

Варианты: Отделения банка/кассы / Мобильное приложение/интернет-банк / Агрегация платежей / Другие цифровые каналы (чат-боты, QR, API) / Другое

1.6. Соотношение наличных и цифровых переводов

Варианты: В основном наличные (>70%) / Примерно поровну / В основном цифровые (>70%) / Полностью цифровые

1.7. Какую долю дохода занимают переводы?

Варианты: Менее 5% / 5–15% / 15–30% / Более 30% / Затрудняюсь ответить

Раздел 2. Текущие барьеры и вызовы

2.1. Какая проблема наиболее критична для клиентов?

Варианты: Высокие комиссии / Ограниченный доступ / Курсовые риски / Финансовая неграмотность / Недостаток цифровых решений / Недоверие к каналам / Ограничения регулирования / Другое

2.2. Опишите случай, когда внедрение цифрового продукта столкнулось с трудностями

Варианты: (текстовый ответ)

2.3. Какая модель подключения основная?

Варианты: Банк–банк / WU, MoneyGram / Агрегаторы / ПО / Visa Direct, MC Send / SWIFT / ВА/стейблкоины / Другое

2.4. Основные проблемы модели

Варианты: Технические сложности / Регуляторные ограничения / Высокая комиссия / Сложность поиска партнёров / Санкции / Нет стандартов API / Другое

2.5. Если бы регулятор разрешил одно нововведение — что бы это было?

Варианты: (открытый ответ)

Раздел 3. Регулирование и правовая среда

3.1. Какие нормативные требования создают наибольшие сложности?

Варианты: ПОД/ФТ (AML/CFT) / Лицензирование / Валютный контроль / Кибербезопасность / Правовой статус ВА / Другое

3.2. Ясность требований по цифровым платежам

Варианты: Полностью понятно / Частично понятно, есть противоречия / Сложно интерпретировать

3.3. Различия в толковании между госорганами?

Варианты: Да (уточните) / Нет

Раздел 4. Новые технологии и виртуальные активы

4.1. Рассматриваете ли использование стейблкоинов?

Варианты: Да, активно / Возможно в будущем / Пока нет / Нет, слишком рискованно / Другое

4.2. Перспективные направления блокчейна/ВА

Варианты: Международные переводы (B2B, B2C) / Внутренние переводы и клиринг / Tokenизация активов / Инфраструктура доверия (идентификация, смарт-контракты) / Другое

4.3. Используете ли решения на основе блокчейна?

Варианты: Да / Тестируем/рассматриваем / Нет, но интересуемся / Нет, не планируется

4.4. Готовность к пилотным проектам

Варианты: Да, активно / Возможно при поддержке регулятора / Пока нет

4.5. Барьеры интеграции с блокчейн-решениями

Варианты: Нет правовой определённости / Технические ограничения/нехватка экспертизы / Недоверие клиентов / Риски ПОД/ФТ / Другое

4.6. Технологии для снижения стоимости и времени переводов в ближайшие 3 года?

Варианты: (открытый ответ)

4.7. Есть ли эксперты по блокчейну и ВА?

Варианты: Да / Нет, но планируется обучение / Нет и не планируется

Раздел 5. Финансовая грамотность

5.1. Проводит ли организация программы по финансовой грамотности?

Варианты: Да / Нет

5.2. Форматы

Варианты: Онлайн-курсы/вебинары / Публикации на сайте/в соцсетях / Мастер-классы/тренинги / Буклеты/листовки

5.3. Темы

Варианты: Управление финансами / Банковские продукты / Безопасность онлайн-платежей / Другое

5.4. Каналы коммуникации

Варианты: (соцсети, мессенджеры, офлайн и т.д.)

5.5. Планируете ли включать обучение криптовалютам?

Варианты: Да / Уже проводится / Пока нет

ПРИЛОЖЕНИЕ 5: ГАЙД ДЛЯ ГЛУБИННЫХ ИНТЕРВЬЮ

Ниже представлен гайд для проведения полуструктурированных глубинных интервью с участниками рынка денежных переводов.

Раздел 1. Введение и контекст

1.1. Можете кратко рассказать о вашей организации и её роли в сфере переводов?

Раздел 2. Текущее состояние цифровых переводов

2.1. Какие основные сложности вы видите при переходе клиентов с наличных переводов на цифровые? (можно упомянуть доверие, цифровую грамотность, инфраструктуру, комиссии и т.д.)

2.2. Опишите конкретный случай, когда внедрение цифрового продукта столкнулось с трудностями. Что именно пошло не так? Какие уроки были извлечены?

Раздел 3. Барьеры и регуляторная среда

3.1. С какими регуляторными или операционными барьерами вы чаще всего сталкиваетесь? (лицензии, AML/KYC, требования к капиталу, доступ к API, лимиты и т.д.)

3.2. Как вы оцениваете готовность текущего регулирования к внедрению виртуальных активов (криптовалют, стейблкоинов) в сфере переводов? Какие риски или возможности видите?

Раздел 4. Технологии и инновации

4.1. Какие технологии могут радикально сократить стоимость и время переводов в ближайшие 3 года? (API, блокчейн, open banking, региональные сети и т.д.)

4.2. Есть ли в Кыргызстане успешные кейсы или пилоты, которые стоит масштабировать? Что помогло их успеху?

Раздел 5. Взгляд в будущее

5.1. Если бы завтра регулятор разрешил одно нововведение, которое упростило бы работу с переводами, что бы это было?

5.2. Какие меры со стороны регулятора могли бы помочь развивать рынок? (песочница, стандарты API, налоговые стимулы и т.д.)

5.3. Какие изменения на рынке могли бы дать наибольший эффект? (партнёры, технологии, стандарты)

5.4. Какие инновации в области переводов наиболее перспективны в ближайшие годы?

Раздел 6. Заключение

6.1. Есть ли ещё что-то важное для дорожной карты развития цифровых переводов в Кыргызстане?

*Подготовлено на основе данных НБКР и глубинных интервью с участниками рынка
Ноябрь-Декабрь 2025 г.*

Отказ от ответственности: Настоящий отчёт подготовлен в информационных целях и не является финансовой или юридической консультацией. Данные основаны на официальной статистике НБКР и экспертных оценках по состоянию на ноябрь-декабрь 2025 года.

