

Б.О

БАНКОВСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ

10 | ОКТЯБРЬ | 2022

СВЕТЛАНА БИК (INFRAGREEN):
БЕЗ G НЕ БУДУТ ДВИГАТЬСЯ
НИ E, НИ S, НИ ДРУГИЕ
БУКВЫ АЛФАВИТА >36



КИЗИЛ ГАСАНОВА
(БАНК «ЗЕНИТ»): ПИАРЩИК —
ОН НЕМНОГО СУПЕРМЕН >82



**ОБЗОР РЫНКА БАНКОВСКИХ
ГАРАНТИЙ ЗА ПЕРВОЕ
ПОЛУГОДИЕ 2022 ГОДА >54**



**ИДЕМ НА
ВОСТОК**

> 32



ВАРИАНТЫ ПОДПИСКИ НА 2022 ГОД



Банковское обозрение

Ежемесячный обзор событий финансового рынка, мнения профучастников, исследования, аналитика, практика. Онлайн-библиотека из 600 банковских кейсов (24 новых кейса в год) на портале bosfera.ru

12 месяцев 24 240 ₽
6 месяцев 12 120 ₽



FinLEGAL Кейсы

Сборник кейсов и текстов с рассмотрением судебных решений по финансовой правовой и надзорной тематике. Онлайн-библиотека из 400 кейсов и судебных решений (50 новых материалов в год) на портале bosfera.ru

12 месяцев 12 000 ₽
6 месяцев 6 000 ₽



Банковское обозрение + FinLegal

12 месяцев 29 880 ₽
6 месяцев 14 940 ₽

КАК ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ:

- На сайте bosfera.ru
- Написать на почту: podpiska@bosfera.ru
- Позвонить по телефону: **+7 (499) 404 20 69**
- Обратиться в подписное агентство ural-press.ru

И. о. главного редактора: Александр Сергеевич Садчиков

Обозреватели: Вадим Ференец, Екатерина Кац, Данил Поминов, Александра Крылова, Ирина Лаврова, Александр Садчиков, Дмитрий Олейников, Дария Новикова, Александра Никольская

Редактор: Дмитрий Олейников, Александра Мужичек

Шеф-редактор раздела «Финансовая сфера»: Павел Самиев

Редактор раздела «Новости»: Дария Новикова

Управляющий директор: Екатерина Маслова

Арт-директор: Александр Садчиков

Заместитель коммерческого директора:

Кристина Белобородова

Корректор: Елена Сатарова

Рекламная служба:

Екатерина Маслова, Кристина Белобородова,
Наталья Радаева

Размещение рекламы: (499) 404-2069

Подписка: Дария Новикова (podpiska@bosfera.ru)

Дизайн, верстка: Александр Садчиков, Егор Залетов,
Евгений Иванов

Обложка: Евгений Иванов

Интернет-версия: Федор Авсиевич, Данил Солопов

Организация мероприятий: Юлия Киданова

Информационное партнерство:

Кристина Поликарпова

Учредитель и издатель: ООО «Методология бизнеса»

Генеральный директор: Дмитрий Равкин

Заместитель генерального директора: Наталья Авсиевич

Адрес и телефон учредителя, издателя и редакции:

123298, г. Москва, ул. 3-я Хорошевская, д. 18,
корп. 1, офис 211, (499) 404-2069

<http://www.bosfera.ru>

Типография ООО «Вива-Стар», Москва,
ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3. Тираж 10 200 экз.

Подписано в печать 03.10.2022

Цена свободная

ООО «Методология бизнеса» и авторы материалов журнала не несут ответственности за возможные убытки, которые могут быть причинены лицам в результате использования или неиспользования ими опубликованной в журнале информации. Читатели самостоятельно оценивают возможные риски совершения юридически значимых действий на основе материалов журнала и несут ответственность за их неблагоприятные последствия. Редакция не несет ответственности за достоверность информации в рекламных объявлениях. Мнения и оценки в авторских статьях могут не совпадать с позицией редакции. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Свидетельство о регистрации

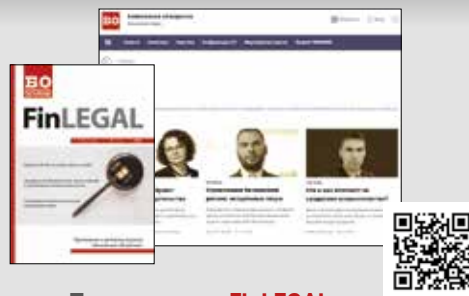
ПИ № ФС77-52048 от 7 декабря 2012 года

© ООО «Методология бизнеса», 2022

Продукты и сервисы «Банковского обозрения»:



Ежемесячный **деловой журнал**
www.bosfera.ru



Приложение **«FinLEGAL»**
www.bosfera.ru/judicial-opinion



Исследования **«Б.О.»**
<https://bosfera.ru/research>



Премия инноваций
и достижений финансовой
отрасли www.finaward.ru/



Конференции **«Б.О.»**
www.bosfera.ru/conference

4
СОБЫТИЯ МЕСЯЦА

8
БРЕМЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ



12
ТРАНСФОРМАЦИЯ СО СКРИПОМ



15
ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ — ДЕЛО ТОНКОЕ



18
«ТАК, КАК В САЛЬВАДОРЕ,
НАМ НЕ НУЖНО»



21
ГОСУСЛУГИ НУЖНЫ И БОЛЬШИМ,
И МАЛЕНЬКИМ

24
БАНКИ И ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНОЙ
ИНФРАСТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

27
ПДН: БАНКИРОВ ИНТЕРЕСУЕТ ТОЛЬКО
ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД

30
ESG-БАНКИНГ: НАС НЕ ОТМЕНИШЬ!

32
ПОВЕСТКА УСТОЙЧИВОЙ СТАГНАЦИИ

36
СВЕТЛАНА БИК
(INFRAGREEN):
БЕЗ G НЕ БУДУТ
ДВИГАТЬСЯ НИ E,
НИ S, НИ ДРУГИЕ
БУКВЫ АЛФАВИТА



40
ВОСТОЧНЫЕ ДРАЙВЕРЫ ДЛЯ
ESG-ПОВЕСТКИ

44
НА СТАРТЕ «ЭКОНОМИКИ ТОКЕНОВ»

46
«СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК — ЭТО ОДНА
БОЛЬШАЯ ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА»

48
ВЭД ВОПРЕКИ

52
БОНД, ЮАНЕВЫЙ БОНД

54
БИЗНЕС НА ГАРАНТИЯХ

58
IT-НАЕМ 2022: СЛАГАЕМЫЕ ПРАВИЛЬНОГО
ВЫБОРА

62

ЕЛЕНА ЛОГИНОВА (ПОЧТА БАНК):
 ПРОВЕРКА БУДУЩИХ
 СОТРУДНИКОВ ДОЛЖНА
 БЫТЬ МАКСИМАЛЬНО
 ТЩАТЕЛЬНОЙ

63

С ПЛАТФОРМЫ НА ПЛАТФОРМУ:
 ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА

64

ГИПЕРАВТОМАТИЗАЦИЯ ВСЕГО

66

**МЕРЦАЮЩИЙ
 UNION PAY**



70

**ФИНТЕХ ЭПОХИ
 САНКЦИЙ**

74

АЛЕКСЕЙ ЗЕНКОВ (KESMATY):
 ПЕРЕЙТИ НА НОВЫЙ СОФТ
 И НОВОГО ПРОВАЙДЕРА ОДНИМ
 ДНЕМ НЕ ПОЛУЧИТСЯ

78

**КАК ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯТЬ
 ТРЕБОВАНИЯМИ К РАСЧЕТНЫМ
 СЧЕТАМ**

79

**КАК СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ
 ОПТИМИЗИРОВАТЬ ПРОЦЕСС
 ПОДКЛЮЧЕНИЯ НОВЫХ АГЕНТОВ**

80

РАЗРАБОТКА БЕЗ ОПАСКИ

82

**«ПИАРЩИК —
 ОН НЕМНОГО
 СУПЕРМЕН»**

88

**В ОКТЯБРЕ
 ТОМУ НАЗАД**

88

**СКАЗОЧНОЕ
 ПУТЕШЕСТВИЕ
 КОНЬКА-
 ГОРБУНКА**



Фото: «Б.О.»

16 ноября, Москва



Евразийский Микрофинансовый Конгресс

БИЗНЕС | ТЕХНОЛОГИИ | РЕГУЛИРОВАНИЕ

Организатор:



www.mfi-forum.ru



реклама

ЦБ описал возможные составляющие «урезанной» отчетности банков

Закрытыми останутся сведения об акционерах и структуре финансовых организаций, рассказали в ЦБ.

Банк России готов вернуться к публикации обязательной отчетности банков уже со следующего года, рассказал глава департамента банковского регулирования и аналитики Банка России **Александр Данилов** на Пятом банковском форуме «Казначейство». Но отчетность планируется публиковать в урезанном виде, уточнил он.

«Что такое урезанный вид? Мы сейчас работаем над деталями. Ну, базово, ничего страшного я здесь не вижу, [если публиковать] баланс, отчет о прибылях, отчет о движении капитала, отчет о движении денежных средств», — объяснил Александр Данилов.

Исключить из «урезанной» отчетности могут «какие-то примечания к МСФО», а также сведения о рисках, географическом и валютном разрезах, составе акционеров и структуре банковской группы. «То, что может говорить о риске санкций самого банка, его клиентов, там мы, наверное, пока должны быть чуть более консервативны», — пояснил глава департамента Банка России.

Ранее АБР предложила Банку России создать закрытый интернет-портал для публикации отчетности или предоставлять доступ к отчетности через личный кабинет на сайте регулятора. При таких подходах доступ к информации получают только участники рынка, поднадзорные ЦБ: кредитные организации, МФО и кредитные кооперативы, страховые компании, брокеры, дилеры и управляющие компании, негосударственные пенсионные фонды, рейтинговые агентства и аудиторы.

В отчетности банков появятся ЦФА и цифровой рубль

На первом этапе банки отразят их только в качестве активов. При этом цифровые финансовые активы (ЦФА) будут использоваться и в активной, и в пассивной частях баланса. В дальнейшем целесообразно проводить и пассивные операции с цифровым рублем, когда должниками по этим требованиям будут выступать банки, отмечают эксперты.

Банк России 26 сентября опубликовал проект нового плана бухгалтерских счетов для кредитных организаций. По документу, с 2023 года банки начнут отражать ряд новых позиций, в частности счета для учета и движения цифрового рубля на цифровом кошельке кредитной организации. Тема цифрового рубля активно продвигается ЦБ с октября 2020 года. В настоящее время третья форма рубля (в дополнение к наличному и безналичному) тестируется на платформе ЦБ с участием 15 банков.

Предполагается, что цифровой рубль будет запущен с 2023 года, пояснил глава думского комитета по финансовым рынкам **Анатолий Аксаков**. Кроме того, Банк России вводит отдельный счет для учета ЦФА и для учета денежных средств, находящихся на специальных счетах клиентов (типа «С», «К», «И», «О», «Д»), открываемых в соответствии с указами президента России.

При этом в отличие от ЦФА, где вводятся счета на активной и на пассивной части баланса, по цифровому рублю вводится только активный счет для учета цифровых рублей кредитной организацией — участником платформы.



“



Важной задачей является определение границ использования криптовалют, используемых для трансграничных расчетов в законном поле.

Анатолий Аксаков, председатель комитета Госдумы по финансовому рынку, в комментарии РИА Новости, 5 сентября 2022 года

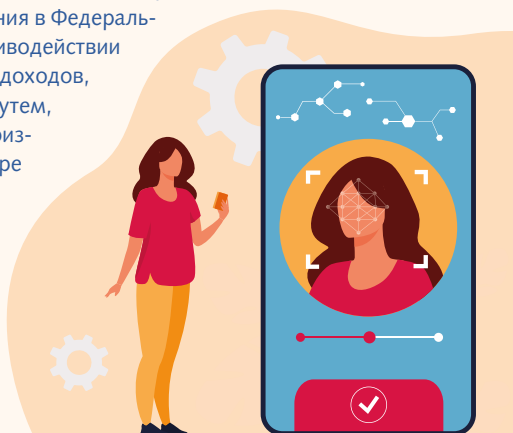
Банки без функции сбора биометрии в приложениях не накажут

Информационное письмо об этом может быть опубликовано в ближайшее время, сообщил на банковском форуме в Казани директор департамента финансовых технологий ЦБ Кирилл Пронин.

По его словам, проблемы наблюдаются не только со сбором биометрии в мобильных приложениях банков, но и с передачей данных кредитными организациями в Единую биометрическую систему.

Российские банки с универсальной лицензией с 1 сентября 2022 года должны обеспечить возможность клиентам — физическим лицам открывать счета и вклады в рублях, а также получать кредиты в рублях на официальном сайте банка и в его мобильном приложении после проведения идентификации с помощью биометрии.

Соответствующие изменения в Федеральный закон № 115 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» были внесены в декабре 2020 года. Изначально предполагалось, что возможности удаленного открытия счетов и получения кредитов появятся с 1 января 2022 года, но затем было решено сдвинуть этот срок до сентября.



Объем транзакций по картам в России может вырасти на 15%

POS-оборот по банковским картам за 2022 год в России вырастет на 15% и достигнет 44 трлн рублей, прогнозирует ВТБ. На классические карточные транзакции по итогам года придется свыше трех четвертых всего розничного торгового оборота, также вырастет доля оплаты по СБП.

По оценкам банка, всего по итогам года общий розничный оборот товаров, услуг и общепита в России может превысить 57 трлн рублей. Из них 77% придется на классические карточные транзакции. Наличными россияне оплатят за год 20% всех покупок и услуг — на 8 п.п. меньше, чем годом ранее. Доля платежей через СБП с помощью QR-кода составит в целом по итогам года 3%, хотя в прошлом году на такой способ расчета приходилось не более 0,1% общего оборота.

Ассоциация ФинТех запустила открытую базу знаний по открытым API

Используя инструкции, компании смогут максимально привести IT-ландшафт в соответствие с рекомендациями ЦБ и требованиями сообщества, ознакомиться с требованиями по ИБ и процедурами тестирования технологии открытых API в публичной песочнице или полноценной тестовой среде, доступной аккредитованным компаниям, узнать о подходах к проектированию нового клиентского опыта. «Среда открытого банкинга и открытых данных еще только формируется во всем мире, при этом Россия не отстает от наиболее развитых стран. Это имеет и свои плюсы, и свои минусы. Так, мы не можем просто перенести иностранный опыт на нашу почву, а вынуждены осторожно, взвешивая каждый шаг, прокладывать собственную дорогу. Запуск базы знаний упростит знакомство с тематикой и ускорит включение компаний в среду открытых финансов, а в дальнейшем и открытых данных, что будет способствовать развитию всего российского финтех-рынка», — считает Кирилл Кузьмин, руководитель направления «Развитие открытых API» Ассоциации ФинТех.

Мосбиржа может продать бизнес по торгам долларом

Это произойдет, если американская валюта больше не будет использоваться для торговых и инвестиционных операций с внешним миром, рассказал глава набсовета торговой площадки Сергей Швецов в кулуарах Международного банковского форума в Казани. «Гипотетически я не исключаю, что если торговые инвестиционные отношения с внешним миром будут недолларовые и доллар утратит свою функцию, то он будет уже неинтересен ни регулятору, ни бирже. Бизнес может быть продан», — заявил Сергей Швецов. Продажа бизнеса по торговле долларом может состояться, но не в ближайшее время, добавил он. «Мосбиржа выполняет не только коммерческую, но и общегосударственную функцию. В этом смысле, пока есть потребность у российской экономики в конверсиях доллар/рубль, эта пара будет поддерживаться. Часть экспорта и импорта российского все-таки еще в долларах. Но затухающая тенденция — она есть, и, наверное, в какой-то момент, в каком-то будущем я не исключаю, что Московская биржа этот бизнес продаст», — объяснил глава набсовета Мосбиржи.



Доллар и евро надо менять на рубль, а никак не на другие валюты.

Максим Орешкин, помощник президента РФ, на пленарной сессии Московского финансового форума, 8 сентября 2022 года



ЦБ может ограничить «ипотеку от застройщиков»

Банк России приступил к проработке вариантов ограничения так называемой ипотеки от застройщиков — жилищных кредитов с околонулевой ставкой, которые предлагают строительные компании. По такой ипотеке устанавливаются экстремально низкие ставки — от 0 до 4% годовых. Недополученные процентные доходы банкам компенсируют сами застройщики, однако эти суммы, как правило, закладываются в стоимость продаваемых объектов.

Накануне такую ипотеку раскритиковала глава ЦБ **Эльвира Набиуллина**: «Сейчас многие, может быть, видят, что есть действительно очень низкие ставки, даже близкие к нулю, — так называемая ипотека от застройщиков. Но хотела бы предостеречь, что это чисто маркетинговый ход, который очень часто связан с тем, что люди покупают квартиру по завышенной стоимости, и потом уже за счет этой завышенной стоимости застройщик делится единоразово какой-то компенсацией с банком», — заявила она на пресс-конференции. Набиуллина добавила, что это вводит в заблуждение заемщиков, и пообещала, что регулятор «будет принимать меры».

Как отмечают эксперты, «ипотека от застройщиков», несмотря на кажущуюся привлекательность, имеет ряд «подводных камней» и при определенных обстоятельствах может поставить в затруднительное положение и банк, и заемщика. Прежде всего это связано с завышенной стоимостью приобретаемого объекта.



“

Я думаю, что сейчас самый импортозамещенный сектор у нас — это банковский.

Андрей Костин, глава ВТБ, на XIX Форуме АБР «Банки России — XXI век», 22 сентября 2022 года

Популярность юаня растет среди предпринимателей

Абсолют Банк отмечает в 2022 году рост открытия счетов для бизнеса в 1,5 раза, при этом каждый десятый новый счет бизнес открывает в юанях. Для удобства расчетов в китайской валюте банк в нынешнем году стал косвенным участником платежной системы CIPS от Народного Банка Китая. По состоянию на середину лета к китайской системе были подключены 23 российских банка. На днях Экспобанк анонсировал кредитование бизнеса в юанях для развития ВЭД компаний, связанных с Китаем. В банке подчеркивают, что кредитование производится по рыночным ставкам.

Банк «ЗЕНИТ» в конце августа представил исследование, из которого следует, что почти 25% трансграничных расчетов российского МСБ приходится на юань. Причем география платежей не ограничивалась Китаем, популярны также страны СНГ, Индия, Индонезия, Таиланд.



Определен порядок приостановки продаж при мисселинге

Требования Банка России о приостановке продаж или возврате клиентам потраченных денег будут касаться финансовых продуктов, по которым допускаются систематические нарушения.

Меры могут применяться, если финансовая организация при продаже утаивает от потребителей важную информацию об ограничениях и рисках, вводит клиентов в заблуждение относительно возможного дохода и гарантий, а также выдает один финансовый продукт за другой, более надежный.

Аналогичным образом Банк России будет действовать и при неоднократных нарушениях процедуры тестирования неквалифицированных инвесторов либо продаже им высокорисковых инструментов, предназначенных только для квалифицированных инвесторов.

Новые инструменты позволят усилить защиту прав потребителей от мисселинга и других недобросовестных практик. Право Банка России применять их введено законом от 11 июня 2021 года № 192-ФЗ, сообщает пресс-служба ЦБ РФ.

«Введение человека в заблуждение может происходить как по вине конкретного менеджера, так и в результате системных нарушений правил продаж и раскрытия информации со стороны финансовой организации. В результате человек либо вообще не понимает рисков приобретаемого продукта, либо принимает его за другой, более надежный финансовый инструмент (например, инвестиционный продукт за вклад). Теперь такие продажи нам будет легче останавливать до исправления нарушений. В вопиющих случаях, когда нечестное поведение продавца приводит к убыткам клиентов, финансовая компания будет обязана отменить продажу и вернуть деньги потребителю», — пояснил руководитель Службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России **Михаил Мамута**.



FINOPOLIS / 2021 / 22

ФОРУМ ИННОВАЦИОННЫХ
ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

10-11 НОЯБРЯ МОСКВА

- Цифровой рубль
- Цифровые платформы
- Цифровые финансовые активы
- Экосистемы
- Инновации в платежах
- Кибербезопасность

Станьте участником главного
финтех-события этого года!



www.finopolis.ru

Реклама
12+



Бремя преодоления

На XIX Международном банковском форуме представители крупнейших российских банков и правительства ответили на вопрос, что необходимо изменить в банковской системе для будущего развития

Этот материал на сайте bosfera.ru



фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России

Текст

ДАРЯ НОВИКОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Сессию «Регулирование финансового рынка в целях трансформации и развития экономики» форума АБР открыл президент Республики Татарстан **Рустам Минниханов**. Помимо ощутимых побед банковского сектора России в реагировании на санкционные вызовы он обозначил новые вызовы для некрупных банков. «Должна возрастать роль региональных банков, которые тесно работают с предприятиями, знают их проблемы и потребности. Вместе с тем

региональным банкам сложно участвовать в федеральных мерах поддержки. Для аккредитации в программах льготного кредитования установлены высокие требования. Предлагаю рассмотреть вопрос по снижению порога входа или введению отдельных квот для небольших региональных банков».

В ряде важных изменений, которые еще должны состояться в банковском секторе, большинство спикеров отметили необходимость появления безотзывных долгосрочных вкладов. Об этом, в частности, заявил председатель комитета по финансовому рынку Госдумы **Анатолий Аксаков** — модератор сессии. Он подчеркнул, что правительству необходимо принимать решения как можно скорее. Однако относительно безотзывных вкладов нужно еще решить проблему банкротства мелких банков, АСВ не должно брать на себя слишком большую нагрузку. В свою очередь, **Николай**

Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России



Рустам Минниханов (президент Республики Татарстан)

Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России



Анатолий Аксаков (Госдума)

Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России



Николай Журавлев (Совет Федерации)

Журавлев, зампред Совета Федерации, заявил: безотзывные вклады не должны быть прерогативой только крупных кредитных организаций, для небольших банков они как раз должны стать большим преимуществом.

Александр Ведяхин, первый зампред правления СберБанка, также представил свои размышления относительно «длинных» денег. По его словам, они находятся на фондовом рынке, и именно поэтому необходимо развивать рынки капиталов. Одним из предложений спикера стало развитие долгосрочных пенсионных сбережений — правильно введенные такие программы увеличивают пенсии на 15% ежемесячных выплат. Сейчас существует ограничение по инвестированию таких средств в акции. В ряде стран, где подобных ограничений нет, наблюдается активное развитие этого рынка, подчеркнул спикер. Помимо этого Александр Ведяхин отметил, что такие инструменты, как трасты и хедж-фонд, также должны получить развитие. Рынок хеджирования сейчас не развивается, при этом опыт ЮАР показывает, что использование банками дериватива увеличивает их кредитный портфель на 4%. При этом прирост кредитования на 1% показывает на мультипликаторах ВВП 1,5%. Так, использование деривативов может прилично помочь и в росте ВВП.

О хеджировании также упомянул **Сергей Хотимский**, первый зампред правления Совкомбанка, подтвердив, что «длинные» деньги России необходимы. За развитие этого направления должны отвечать ЦБ или другая правительственная организация, считает спикер. Также он обратил внимание на то, что сейчас нужны новые игроки, которые будут отвечать за развитие рынка капитала. По его мнению, правительству стоит подумать над созданием новых институтов развития, сейчас других инструментов нет. «Мы видим на примере «Дом.РФ» в последние годы, как совмещены функции — сколько строим, как продаем, как финансируем, как законодательство меняется, как секьюритизация происходит», — подчеркнул Сергей Хотимский. По его мнению, аналогичный институт необходим для финансового сектора, так как на данный момент ответственность по фондовому рынку разделена между десятком институтов.

Алексей Моисеев, заместитель министра финансов, с этой идеей не согласился. Он считает, что финансовый сектор действительно полностью импортозаместился, но теперь платежные власти должны импортозаместить инвесторов. Сектор до сих пор не смог исполнить свою главную функцию — привлечь капитал от розницы и предоставить его для потребителей капитала. Представитель Минфина считает, что сосредоточиваться на государственных структурах, поддерживать за счет институтов развития семерку крупнейших банков нельзя: «Мы должны, наоборот, стимулировать через инфраструктуру людей, чтобы они вкладывали свои средства, и обеспечить правильный надзор за этой инфраструктурой».

Андрей Костин, президент — председатель правления ВТБ, поднял другой важный вопрос, который стал особенно актуален после угроз США странам — партнерам отечественной системы «МИР» вторичными санкциями: банки не смогли решить проблему международных расчетов, а это задача № 1. В первую очередь нужно использовать инструментов, который не связан с системой SWIFT.

В свою очередь, генеральный директор НСПК **Владимир Комлев** уверен, что проблемы системы «МИР» на фоне давления США во многом преувеличены. Партнерство с Казахстаном продолжается. В Турции из пяти банков-партнеров приостановили сотрудничество только два, и даже при этом «кастрофического снижения объемов платежей по Турции не произошло». Но, конечно, последние заявления Минфина США не упростили задачу НСПК. Спикер отметил, что сейчас в полной мере работает идея единого розничного платежного пространства стран ЕАЭС. Теперь это не только расчеты через систему «МИР», но еще, например, карты партнеров, которые принимаются через платформу МИР International, и тут речь идет об обороте в десятки миллионов. Теперь фокус направлен как раз на развитие таких финтех-платформ, которые связаны не только с платежами по картам, но и с мобильными платежами, приложениями, платежными кошельками, картами в форме QR-платежа. Разнообразие, конечно, создает некоторую неопределенность для бизнеса. Поэтому НСПК планирует разработку решения для унификации вариаций.

Другим важным направлением, над которым работает НСПК, Владимир Комлев назвал расчеты при помощи электронных сертификатов. Платформа поможет целевым образом компенсировать деньги торговым предприятиям, у которых была сделана та или иная покупка. Анатолий Аксаков в ответ отметил, что НСПК теперь является единственным институтом, оказывающим платежные услуги, а отсутствие конкуренции создает риски, поэтому председатель комитета по финансовому рынку Госдумы попросил компанию в лице Владимира Комлева обращать в будущем внимание на мировые разработки.

И, конечно, на сессии обсуждался вопрос девальютизации. Николай Журавлев заявил, что к этому вопросу нужно подходить с умом: «часть граждан, инвесторов все равно захотят сберегать в иностранной валюте». Относительно кредитования также нужно учитывать, что существуют еще компании, ориентированные на экспорт, поэтому концентрироваться на кредитовании только в рублях — не совсем правильно. Алексей Моисеев считает иначе: «Волатильность экспортной выручки, как физическая, так и ценовая, значительно выше, чем волатильность рубля, поэтому для меня вовсе не очевидно, что, если компания-экспортер экспортирует в иностранной валюте, она должна занимать в иностранной валюте». По мнению спикера, для любого предприятия рублевое кредитование значительно лучше.



На экране Александр Ведяхин (СберБанк)

фото: АБР



Сергей Хотимский (Совкомбанк)

фото: АБР



Алексей Моисеев (Минфин)

фото: АБР

Фото: АБР



Андрей Костин (ВТБ)

Фото: АБР



Владимир Комлев (НСПК)

Фото: АБР



Петр Фрадков (Промсвязьбанк)

Василий Высоков,
председатель совета
директоров банка
«Центр-инвест»,
руководитель
проектной группы
«ESG-банкинг»
Ассоциации банков
России



Форум в Казани продемонстрировал готовность банков, регулятора и власти работать и развивать ESG-повестку в новых реалиях, внедрять инновационные решения для ESG-трансформации на новых рынках и новых цепочках поставок, не только развивать климатическую повестку, но и повышать социальную стабильность, внедрять новые передовые технологии на основе цифровизации.

Николай Журавлев также озвучил идею возврата института государственных гарантий и поручительств, поскольку экономике нужны прорывные проекты. ЦБ не принимает государственные гарантии, потому что они отзывные, Минфин же только такие гарантии готов выпускать, а в нынешних условиях они бесполезны. Эту ситуацию нужно менять, считает зампред Совета Федерации. Также Николай Журавлев сообщил, что необходимо развивать аудиторскую институцию, ранее многие компании были заточены под иностранных агентов. При этом не все региональные банки имели возможность обратиться к иностранным партнерам. С развитием этого направления в России такие услуги должны стать доступнее.

Петр Фрадков, председатель Промсвязьбанка, озвучил две бизнес-модели, по которым банковская система может работать дальше. Первая — «иранская модель», экономика сопротивления. Это скорее пассивная стратегия: когда банки ищут пути обхода санкций. Вторая — экономика «преодоления». «Поиск новых возможностей, которые есть у нас, с точки зрения опоры на свой ресурс. Не от негатива — «как избежать», а от позитива — «как приобрести»». Банки в таком случае должны соответствовать ряду критериев: например, совмещение функций коммерческого банка с решением государственных задач, выпуск более широкой линейки финансовых продуктов, умение управлять мультивалютным балансом. Петр Фрадков подчеркнул необходимость при использовании второй модели перехода к стимулирующей регуляторной политике.

БО

Репортаж подготовлен
при поддержке
банка «Центр-инвест»





фото: Олег Зубов/Ассоциация Банков России

Трансформация со скрипом

22 сентября на XIX Международном банковском форуме АБР состоялась сессия «Трансформация банковского сектора. Новый взгляд. Прогнозы». Эксперты обсудили результаты внедренных мер, оценили состояние банковского сектора, поговорили о том, что можно предпринять в будущем



Этот материал на сайте bosfera.ru

Текст **ДМИТРИЙ ОЛЕЙНИКОВ,** ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

О планах регулятора рассказал **Александр Данилов**, директор департамента банковского регулирования и аналитики Банка России. Он отметил, что при отсутствии большой волатильности сектор готов к отмене заморозки курса валют и активов, но заморозка резервов продлевается на год: «Здесь ситуация чуть сложнее. Реализация кредитных рисков затягивается. С одной стороны, это хорошо, потому что не было резкого шока и есть время адаптироваться, но с другой стороны, понятно,

что вызревание будет постепенным, поэтому надо дать больше времени». Также на год продлевается норматив краткосрочной ликвидности. За этот период в норматив будут внесены изменения: «в планах — сузить его применение для “международно активных” банков».

Регулятор планирует разработку нового норматива краткосрочной ликвидности, который учитывал бы все возможности банка по привлечению ликвидности и потенциально мог бы заменить норматив НЗ. По словам эксперта, индикатор планируется внедрить не раньше 2024 года.

По вопросу замороженных резервов Александр Данилов отметил: «Мы готовы проявить здесь максимальную гибкость. Мы даем десять лет на создание резервов». При этом он добавил, что «надо в течение десяти лет уменьшать нетто сумму этих активов».

Регулятор также рассматривает вопросы временной полной отмены надбавок к капиталу для всех банков и установления для них пятилетнего графика плавного восстановления. «На практике это означает, что для банков не будет проблем оттого, что они будут признавать эти потери, если они будут соответствовать новому льготному графику. При этом сохраняется идея, что надо поддерживать надбавки, запас капитала очень важен. То, что мы этот кризис прошли в первый шок с небольшими потерями, — это заслуга того, что мы до этого такие надбавки накопили», — акцентировал Александр Данилов и добавил, что для тех, кто будет пользоваться графиком, потребуется «не распределять больше 50% прибыли, а кроме того, нельзя распределить старую нераспределенную прибыль». Представитель Банка России также разъяснил, что прибыльные банки смогут с большим плечом кредитовать и еще платить дивиденды. Для менее эффективных банков есть возможность поддерживать кредитный рост и восстанавливать надбавки. А для банков с низкой прибыльностью или убыточных банков есть возможность «временной передышки для решения вопросов с акционерами и по докапитализации».

Елизавета Данилова, директор департамента финансовой стабильности Банка России, сообщила об установлении макроprudенциальных лимитов с 1 января 2023 года. Цель инструмента — научиться «реагировать на возникающие риски без связывания дополнительного капитала банков», — отметила Елизавета Данилова. По ее словам, плюсом лимита станет возможность банков продолжать корпоративное кредитование.

«У нас довольно быстро восстанавливается необеспеченное кредитование», — продолжила свое выступление эксперт и отметила неплохое качество необеспеченных кредитов: «уровень реструктуризации пока ниже, чем в пандемию».

Эксперт также отметила ужесточение банками стандартов кредитования во втором квартале 2022 года, из-за чего снизилась доля ПДН. Она отметила также: «С июля-августа у нас идет ускоренный рост одобрения по кредитным заявкам. Поэтому есть основание считать, что стандарты ослабляются». Также снизилась доля кредитов сроком свыше пяти лет, но у отдельных банков доля кредитов с показателем долговой нагрузки заемщиков (ПДН) более 80% и сроком более пяти лет по-прежнему существенно превышает средние значения. «По ПДН 80+ мы остаемся привержены тем предложениям, которые были сделаны ранее: ограничить долю ПДН 80+ на уровне 25%. А по долгосрочным кредитам решили ужесточить на уровне 10%».

Елизавета Данилова отметила хорошее кредитное качество ипотеки: «Уровень реструктуризации ниже, чем в пандемию, и NPL низкий. Тем не менее мы видим, что, стремясь наращивать ипотеку, банки и застройщики часто допускают рискованные практики. Одна из них — популяризация кредита без первоначального взноса». В связи с этим регулятор с 1 декабря восстанавливает надбавку по договору долевого участия (ДДУ) для первоначального взноса менее 10%.



Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России

Александр Данилов (Банк России)



Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России

Елизавета Данилова (Банк России)



Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России

Татьяна Ушкова («Абсолют Банк»)

фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России



Руслан Коршунов («Эксперт РА»)

фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России



Антон Дроздов (Промсвязьбанк)

фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России



Алексей Коровин (Азиатско-Тихоокеанский Банк)

В продолжение обсуждения рискованных практик эксперт рассказала о «кредитах по подозрительно низким ставкам». По ее мнению, такая низкая ставка формируется за счет того, что заемщик платит большую сумму за жилье: «переплата может составлять 30% и выше».

Татьяна Ушкова, председатель правления Абсолют Банка, в дополнение к теме ипотеки отметила, что «льготное кредитование раскручивало цены вверх за квадратный метр». При этом, отметила эксперт, запрос на жилплощадь большой, и он не удовлетворяется.

Руслан Коршунов, управляющий директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА», рассказал о том, как банки прошли первое полугодие 2022 года в разрезе бизнес-моделей. Согласно исследованию «Итоги банковского сектора за первое полугодие 2022 года: к чему приведет трансформация?», опубликованному «Эксперт РА», «корпоративные портфели заметно сжались, в то время как розничные портфели продолжали расти», — заявил Руслан Коршунов.

Эксперт также добавил, что ряд послаблений оказывает поддержку в части норматива достаточности капитала, и рассказал о влиянии на норматив достаточности капитала Н1.2: «Наибольший эффект от послаблений был зафиксирован в банках, ориентированных на потребительское кредитование и на ипотеку. Наибольший эффект здесь обусловлен роспуском макропруденциального буфера <... > Но есть банки, у которых послабления в нормативах составляют уже 10 п.п., и после отмены этих послаблений банкам будет сложно работать на рынке, а некоторые будут нарушать нормативы», — поделился опасениями представитель «Эксперт РА».

По словам Руслана Коршунова, наибольшие потери по бизнес-моделям понесли банки, ориентированные на крупный бизнес, а позитивный эффект отмечен у банков, работающих с МСБ.

В продолжение темы МСБ **Антон Дроздов**, заместитель председателя Промсвязьбанка, добавил: «Мы видим, что многие предприятия МСБ начинают все больше обращаться с заявками на инвестиционную деятельность». Эксперт также отметил, что за последние пять лет сократилась дельта рисков между МСП и корпоративными заемщиками.

О ситуации с региональными банками рассказал **Алексей Коровин**, председатель правления Азиатско-Тихоокеанского Банка. По его словам, дальнейший путь региональных банков — в их консолидации.

Эксперт поднял актуальные вопросы о том, какая валюта заменит доллар и евро, как в этой связи будет выражаться помощь в работе с банками дружественных стран и какая общая основа будет для взаимодействия: «Получается, что если раньше они в работе перенимали международные рейтинги, социальную отчетность, то сейчас единых рамок для взаимного принятия рейтингов не существует. Мне кажется, здесь есть большое пространство для взаимодействия с национальными банками этих стран, чтобы российские рейтинговые агентства признавались».



Этот материал
на сайте
bosfera.ru

Исламский банкинг — дело тонкое

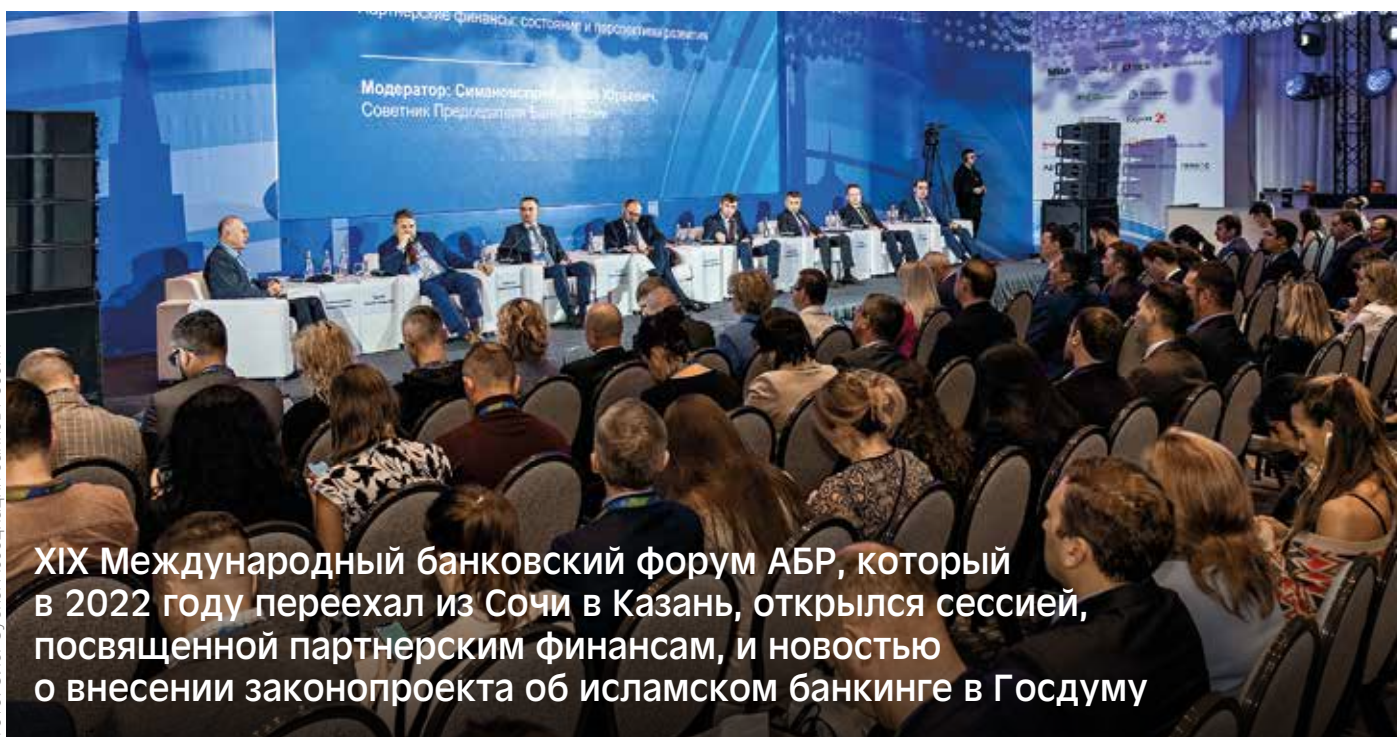


Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России

XIX Международный банковский форум АБР, который в 2022 году переехал из Сочи в Казань, открылся сессией, посвященной партнерским финансам, и новостью о внесении законопроекта об исламском банкинге в Госдуму

Текст

ДАРЯ НОВИКОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Вопрос об исламском финансировании ранее часто поднимался в дискуссиях, но обсуждение носило скорее вялотекущий характер. По словам **Алексея Симановского**, советника председателя Банка России, степень распространения исламского банкинга на мировой арене оценивается на уровне 1% всего объема финансовых услуг. При этом в нынешних условиях ограниченности инвестиционных потоков Россия особенно заинтересована в привлечении капиталов состоятельных мусульман, которые проживают в том числе и у нас. Так, 21 сентября группой депутатов в Госдуму был внесен законопроект об исламском банкинге, о чем сообщил председатель комитета по финансовому рынку Госдумы **Анатолий Аксаков**.

На панельной дискуссии «Партнерские финансы: состояние и перспективы развития» о правовых

аспектах упоминали практически все спикеры, ведь именно государственное регулирование является ключевым вопросом для стимулирования развития исламского банкинга.

Иван Чебесков, директор департамента финансовой политики Минфина России, более подробно описал детали представленного в Госдуму законопроекта: он представляет собой эксперимент, который будет осуществляться в течение двух лет на территории четырех субъектов России: Татарстан, Башкортостан, Чеченская Республика и Республика Дагестан. Законопроект предусматривает создание реестра участников эксперимента, его будет вести Банк России. Участниками могут стать кредитные и некредитные организации, потребительские общества, фонды, автономные некоммерческие организации, хозяйственные общества и товарищества. В рамках партнерского финансирования участники не будут иметь права взимать проценты и финансировать алкогольную, табачную продукцию, деятельность, связанную с производством оружия, и др. Также за-



Алексей Симановский (Банк России)

Фото: Олег Зубко/Ассоциация Банков России



Иван Чебесков (Минфин)

конопроект предполагает создание совета на базе ЦБ, который соберет обратную связь, подведет итоги и внесет изменения в исходный документ. Законопроектом будут сняты запреты на ведение торговой и производственной деятельности, которые сейчас существуют в рамках Закона «О банках и банковской деятельности». Эксперимент подчеркнет и другие необходимые изменения в законодательстве и покажет, насколько предложенные форматы будут интересны зарубежным инвесторам, отметил Иван Чебесков.

При этом относительно налогового регулирования в законопроекте предложений не представлено, хотя вопрос двойного налогообложения является одним из важнейших в дискурсе партнерского финансирования, отметил **Алексей Гузнов**, стат-секретарь — заместитель председателя Банка России.

На практике в республиках России в рамках действующего правового поля уже давно реализуется большое количество продуктов, отвечающих требованиям исламского финансирования. Необходимо лишь зафиксировать существующие конструкции в действующем законодательстве, заявил **Мидхат Шагиахметов**, заместитель министра экономики Республики Татарстан. Он отметил, что исламскому банкингу помимо всего необходимо появление продуктов с господдержкой для увеличения конкурентоспособности и количества кадров, которые смогут разобраться в особенностях исламского финансирования.

Также министр экономики Татарстана подчеркнул риски появления мошенничества, в чем его поддержал министр финансов Чеченской Республики **Султан Тагаев**.

Представитель Чечни начал свою речь с благословения Всевышнего и отметил, что партнерские финансы направлены на социальное развитие общества, а значит, использование таких инструментов не должно ограничиваться клиентами, исповедующими ислам. Поэтому и называть партнерские продукты «исламскими» неверно. Такой вид финансирования неизбежно будет повышать риск мошенничества, что вредит исламу. При этом



Султан Тагаев (министр финансов Чеченской Республики)

Фото: Олег Зубко/Ассоциация Банков России



Алексей Гузнов (Банк России)



Ренат Едиханов («Деловая Россия»)



Мидхат Шагиахметов (министр экономики Республики Татарстан)

даже с появлением соответствующего регулирования массового развития исламских инструментов финансирования не будет, подчеркнул Султан Тагаев: «Партнерскими финансами намного труднее управлять, чем традиционными». Банк становится партнером, а значит, участвует как в прибыли, так и в убытках — к этому придется привыкнуть.

С этим тезисом не согласился **Гурбан-Заде Бехнам Байзад оглы**, управляющий директор — начальник центра партнерского финансирования и специальных проектов СберБанка. «Можно купить за рубль, продать за рубль пятьдесят, заработать 50% — это чистый трейдинг. Что касается лизинга: купил — сдал в аренду», — проиллюстрировал он. Сложности появляются на этапе создания производных инструментов. Сбер уже пилотировал около шести сделок, их суммарные активы оцениваются более чем в 18 млрд рублей.



Гурбан-Заде Бехнам Байзад оглы (СберБанк)

Банк также стремится к решению проблемы с кадрами: разрабатывает образовательные проекты, которые будут представлены на базе корпоративного университета СберБанка.

Представитель Сбера поднял другой важный вопрос, а именно как вести учет в партнерских финансах, и назвал два пути: либо создавать все с нуля, либо открыть филиал только под продукты исламского финансирования. Сбер выберет более легкий вариант и запустит обособленное отделение в Казани до конца 2022 года. Там представят продукты, которые наделены индивидуальным идентификационным кодом, учет будет вестись на общем балансе банка. При этом базовый портфель проекта основан на халяльных доходах Сбера, отметил Гурбан-Заде Бехнам Байзад.

Ренат Едиханов, член комитета по финансовым услугам Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», заметил, что нынешние партнерские продукты неконкурентоспособны относительно традиционных. Ожидается, что с совершенствованием правовых вопросов партнерские финансовые продукты будут приравнены к традиционным, а их потребители смогут пользоваться различными государственными мерами поддержки, например материнским капиталом, возвратом НДФЛ.

Другой проблемой, по словам Рената Едиханова, является рынок капитала: «Специфический рынок капитала, соответствующий шариату, в данный момент в России отсутствует». Это порождает проблему ликвидности. Если СберБанк и Ак Барс Банк как крупнейшие игроки ее не испытывают, то в сфере микрофинансов она ощутима — входящего капитала недостаточно. Спикер предложил следующие возможные решения: 1) создать рынок капитала, который будут финансировать крупные банки, и 2) предусмотреть в законодательстве право выпуска облигаций сукук (бумаги, соответствующие шариату), они могут иметь плавающий процент в зависимости от доходности компании и возможность погашения с дисконтом в случае убытка.

Во время дискуссии также был задан вопрос относительно того, что делать банку, у которого один корсчет, как ему разделять халяльные и нехаляльные деньги? Законопроект эту проблему не решает. Султан Тагаев ответил, что в партнерских финансах сам бизнес должен быть чистым, а учет денег на счетах не влияет на соответствие принципам Корана.



фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России

«Так, как в Сальвадоре, нам не нужно»

Результаты работы круглого стола «Взаимодействие традиционного банкинга с криптоактивным миром» в рамках XIX Международного банковского форума АБР «Банки России — XXI век» в какой-то степени можно считать прорывными

Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Нормативная база регулирования деятельности по выпуску и организации выпуска цифровых валют (ЦВ), а также совершения операций с ЦВ в России предусматривается проектом ФЗ «О цифровой валюте».

«Указанный законопроект детально анализировался на площадке Ассоциации банков России в рамках Экспертного центра Ассоциации банков России по ЦФА и ЦВ. В высокой степени готовности находится законопроект «О майнинге», — заявила модератор круглого стола **Ольга Гончарова**, международный эксперт в области криптовалют, руководитель Экспертного центра АБР по ЦФА и ЦВ.

Однако у участников рынка существует множество вопросов о том, почему эти документы появились именно в таком виде и только сейчас. Для ответов на них на площадке АБР собрались те, кто причастен к созданию документов и мог дать исчерпывающие ответы.

Этот
материал
на сайте
bosfera.ru



Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России



Кирилл Пронин (Банк России)

Об особенностях текущего момента

Настоящим фронтменом круглого стола, взявшим на себя львиную долю общения с аудиторией, стал **Алексей Моисеев**, заместитель министра финансов РФ. Он заявил: «К чему мы пришли к сегодняшнему дню? С традиционными международными платежами из-за санкций стало "тяжеловато", а с учетом того, что мы вообще можем оказаться без корсчетов в евро и долларах, стало понятно: для осуществления ВЭД необходимо использовать другие способы расчетов. Поэтому Минфину именно криптовалюта видится, конечно, не как главный, но как один из видов расчетов, который можно использовать. Понятно, что существуют колоссальные ограничения, и не факт, что контрагенты на той стороне согласятся с нами. Однако Банк России поддерживает в этом вопросе Минфин и считает, что трансграничные расчеты в криптовалюте допустимы. Сейчас мы с ЦБ согласовали законопроект, описывающий базовые операции с криптовалютами. Второй законопроект, который у нас почти готов, вводит регулирование майнинга».

Впервые мировые финансовые регуляторы включили в свою повестку вопрос о разрешении или запрещении криптоактивов в широком понимании этого термина, данном в 2016 году на заседании Совета по финансовой стабильности в Токио. На следующем заседании, в Кейптауне, было принято решение об изучении локальных практик с последующим обобщением в целях выработки первых рекомендаций по этой проблеме.

Позиция России, по словам заместителя министра, тогда была обозначена двумя пунктами. Во-первых, необходимо обеспечить защиту прав потребителей криптоактивов и инструментов, к которым они привязаны. Во-вторых, должны заработать механизмы борьбы с отмыванием денег. Затем добавился вопрос обеспечения финансовой стабильности в целом в связи с огромным ростом этого рынка.

Сейчас все с интересом наблюдают, чем закончится эксперимент в Сальвадоре — стране, которая сделала биткоин законным платежным средством. Когда эта криптовалюта росла по отношению к доллару США, все выглядело позитивно и перспективно, а вот когда курс биткоина резко устремился вниз, у населения и бизнеса



Мария Шевченко (QIWI)

возникли проблемы и вопросы, на которые у правительства Сальвадора пока нет четких ответов. Зато у Минфина России появились новые веские доводы считать, что использовать криптовалюту в качестве платежного средства страны — «далеко не самая лучшая идея».

Регуляторы спорят, но соглашаются

«В этом базовом вопросе Минфин соглашается с Банком России, а по некоторым другим моментам наблюдалось расхождение позиций. Однако именно по ним у Минфина был консенсус с Росфинмониторингом и общее желание закрепить все законодательно, а также ввести в гражданский оборот операции с криптоактивами вне зависимости от запрета/разрешения на их использование: дарение, наследование, получение в рамках банкротства и т.д. Это, во-первых. А во-вторых, если человек претендует на возмещение ущерба, например, при разводе супругов, то должно быть юридически прописано, имеет ли российский суд право арестовать криптокошелек должника и списать с него средства в пользу истца. Кстати, именно решение суда при разводе супругов о том, что активы криптокошелька мужа наполовину являются собственностью жены, стало первым юридическим актом в нашей стране по этой проблематике», — поделился своим мнением Алексей Моисеев.

Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России

Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России



Игорь Рунец (УК «Битривер»)

Только после всего этого пути законодатели по согласованию с Минфином, Банком России и другими ведомствами разработали законопроект № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ», который президент РФ утвердил 31 июля 2020 года. Важное, что появилось в этом законе, — закрепление имущественного статуса соответствующих активов.

«Минфину и Банку России слово “активы” в Законе не нравится, уместнее было бы применить термин “инструменты”, ведь нет никакого ответственного лица, стоящего за теми или иными криптоактивами. Мы разделяем опасения ЦБ о том, что, безусловно, не стоит неквалифицированным инвесторам их покупать, даже если кажется, что, если они приобретут биткоин сегодня, завтра им будет хорошо. Это иллюзия. Так, как в Сальвадоре, нам не нужно», — отметил Алексей Моисеев.

Работу Закона № 259-ФЗ некоторое время тормозила ФНС по причине того, что в Гражданском кодексе не оказалось соответствующих понятий. Но и так было ясно, что, если в нашей юрисдикции формируется некая прибыль, то с нее требуется удержать налог. Все ждали поправок в ГК. Однако сектор так быстро рос, что на ВЭФ-2022 с трибуны была произнесена фраза: «Рынок развился настолько, что ему недостаточно парадигмы “что не запрещено, то разрешено”, поэтому требуется позитивное регулирование».

Что отличает “крипту” и “фиат”?

Алексей Моисеев уточнил: «Регуляторы слышали эти требования о легализации инфраструктуры крипторынка на территории России от майнеров, маркетплейсов и так далее раньше, на что отреагировали еще в феврале 2022 года, когда началась работа над законопроектом. Документ получился, признаюсь, тяжеловесным. Тем не менее он вводит регулирование, подобное тому, что есть при регулировании оборота иностранной валюты: пользова-



На экране Юлия Лафитская (Росфинмониторинг) и Ольга Гончарова (АБР)

тель должен быть верифицирован, а криптокошелек кастодиальным без права номинального владения им. Кроме того, пользователи ограничены в операциях — на территории России нельзя использовать криптоактивы для расчетов».

Кирилл Пронин, директор департамента финансовых технологий Банка России, продолжил доклад Алексея Моисеева и напомнил о рисках информационной безопасности в связи со взломом очередного протокола DeFi: «Здесь далеко не все так безоблачно. Поэтому мы считаем, что первоочередным вопросом должно стать повышение технологической грамотности владельцев криптоактивов, только тогда они смогут по-настоящему понять степень всех рисков».

Очевидно, что ЦБ, Минфин и Росфинмониторинг смогут решить юридические проблемы, связанные с оплатой майнерами электроэнергии и налогов в России за криптовалюту, а также другие проблемы, озвученные участниками круглого стола. Законопроекты планируются принять в ходе осенней сессии Госдумы, тогда и будет проделана работа над поправками.

Но вопрос, который затронул Кирилл Пронин, пока повисает в воздухе: «Я сомневаюсь, что даже квалифицированные в финансовом плане инвесторы способны оценить качество программного кода блокчейнов, смарт-контрактов и протоколов DeFi. Собственно, именно они и отличают “крипту” от “фиата”. Над этим нам всем еще работать и работать».

Б.О



Этот материал на сайте bosfera.ru

Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России



Госуслуги нужны и большим, и маленьким

Круглый стол «Банки и госуслуги» в рамках XIX Международного банковского форума АБР «Банки России — XXI век» показал, что экосистема госуслуг заработала в полную силу

Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЕЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

Госуслуги стали ответственными посредниками между банками и их клиентами в процедуре аутентификации и в передаче верифицированных сведений. Биометрия и «Цифровой профиль» прочно вошли в жизнь граждан нашей страны.

«Однако количество государственных ведомств, с которыми приходится взаимодействовать банкам, громадно. Отрадно то,

что не только в силу законодательных требований финансисты односторонне предоставляют им информацию. Все чаще и чаще государственные сервисы, в свою очередь, поставляют банкирам те или иные данные, которые позволяют последним оптимизировать свои бизнес-процессы. С точки зрения клиентов банков, это выглядит как ускорение и упрощение клиентского пути, убирает из него излишний документооборот», — отметил в своем вступительном слове **Алексей Войлуков**, вице-президент Ассоциации банков России (АБР), выступивший модератором круглого стола «Банки и госуслуги».

К чему стремиться и что поправить?

«Мы наблюдаем, как активно и быстро реализуется дистанционное взаимодействие клиентов и банков по разным направлениям: открытие счета или электронного кошелька, получение кредита и оформление ипотеки, платежи за ЖКУ, сведения о за-

фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России

Алексей Никитин (РЭЦ)



фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России

Алексей Войлуков (АБР)



казных письмах и штрафах, — перечислил достижения модератор, — однако есть к чему стремиться, и есть что требуется поправить».

Обсудить эти и другие вопросы вице-президент АБР пригласил **Кирилла Пронина**, директора департамента финансовых технологий Банка России; **Артема Калашникова**, директора проекта банка ГПБ; **Николая Займенцева**, заместителя начальника управления стратегического развития и цифровой трансформации Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр); **Алексея Никитина**, директора по проекту «Одно окно» и платежным технологиям Российского экспортного центра; **Елену Шейкину**, председателя правления НКО «Мобильная карта», а также **Ивана Семагина**, директора по взаимодействию с государственными органами компании «Яндекс. финансовые сервисы».

Первым слово было предоставлено Кириллу Пронину, который сказал: «У нас в стране уже практически все финансовые сервисы предоставляются онлайн. Залогом их успешной работы является не только умение обрабатывать те большие данные, которые накапливаются и обрабатываются участниками финансового рынка, но и возможность использовать те данные, которые содержатся в ГИС федеральных органов исполнительной власти (ФОИВов). Соответственно успешное подключение к госуслугам сегодня стало залогом повышения конкурентного преимущества каждого участника».

По словам представителя регулятора, важно, что данные, которые можно получать

через Единый портал государственных услуг (ЕПГУ) или Систему межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ), уже используются многими для идентификации, согласно Закону № ФЗ-115, для скоринга клиентов, поскольку не всегда у банка достаточно своих данных для этого, для предзаполнения ряда документов при заключении договоров с клиентами благодаря подтягиванию данных из, например, сервиса «Цифровой профиль» или Единой системы идентификации и аутентификации (ЕСИА). Хорошо работает электронный сервис по взаимодействию с Росреестром, приближая эру полностью цифровой ипотеки.

«Доступность государственной инфраструктуры и соответствующих сервисов приобретает критически важный характер для финансового рынка. Это означает, что интеграция инфраструктур банка и госуслуг должна обеспечить работу «24 на 7». Для этого необходим ряд непростых мероприятий по обеспечению непрерывности доступа к сервису. Здесь есть еще над чем нам всем поработать. Плюс к этому необходимо развивать новые сервисы, например «Госключ», разработанный Минцифры, который позволяет использовать усиленную неквалифицированную электронную подпись (УНЭП). Большие перспективы у ГИС ЕБС, но есть претензии к некоторым банкам в области сбора биометрии. Поэтому задача Банка России в этой связи заключается в создании регуляторных условий для качественного использования всех сервисов в рамках предоставления финансовых услуг», — добавил Кирилл Пронин.

«Мое жилье», «Одно окно» и другие госсервисы

Далее немало времени работы круглого стола было посвящено разбору конкретных бизнес-кейсов интеграции портала госуслуг и банков. В частности, Николай Займенцев (Росреестр) презентовал важный этап в развитии суперсервиса «Мое жилье»,

в котором ведомство совместно в Минцифры ставит перед собой задачу дать рынку набор инструментов, позволяющих цифровизировать процессы всех участников рынка недвижимости. А буквально за несколько недель до Форума АРБ распоряжением Росреестра № Р/0256 от 15.09.2022 были утверждены Основы электронного взаимодействия Росреестра с кредитными организациями и застройщиками. В документе четко прописаны условия обеспечения безопасности взаимодействий, предусмотрена оптимизация издержек и затрат, а также описаны критерии удовлетворенности качеством оказания государственных услуг Росреестром. Главное, в документе указаны механизмы сокращения сроков осуществления государственной регистрации прав, а также предоставления сведений, содержащихся в ЕГРН, в срок не более одного часа. Кроме того, запуск суперсервиса «Цифровой помощник» привнесет в работу Росреестра искусственный интеллект и позволит провести реинжиниринг и оптимизацию технологических процессов.

Алексей Никитин посвятил свой доклад ходу проведения реформы Российского экспортного центра, в частности отлаживанию механизмов взаимодействия с банками. Он подробно рассказал о создании экосистемы «Одно окно» экспортера. Задача проекта состояла в построении бесшовной цифровой среды для потенциальных экспортеров и предпринимателей за счет реализации полного процесса по выставлению счетов и формированию распоряжений плательщиков

на оплату в электронной форме, их последующей моментальной оплате с приходом от банков получателям платежей юридически значимых подтверждений. Проект выполнялся во исполнение требований Ф3-353 от 14.07.2022 и Приказа Минфина по согласованию с Банком России «Об утверждении порядка взаимодействия банков, иных кредитных организаций с ИС “Одно окно” в сфере внешнеэкономической деятельности».

Елена Шейкина («Мобильная карта»), опираясь на многолетний опыт работы в области обеспечения платежей в индустрии развлечений, рассказала о некоторых ограничениях сервиса «Цифровой профиль», не позволяющих использовать его в качестве единственного источника проверки сведений о клиентах. Она привела примеры недоступности сервисов ГИС с доступом через СМЭВ в 2022 году и других проблем, несущих серьезную угрозу платежным системам. В итоге она предложила создать Единый сервис электронного обмена по принципу «Одного окна» с возможностью не только получать данные с согласия гражданина, но и верифицировать сведения, полученные банком от клиента.

Иван Семагин («Яндекс, финансовые сервисы») напомнил собравшимся о том, что просто набора сервисов, пусть даже лучших, недостаточно: необходимо добиться их синергии. Он предложил изучить опыт «Яндекса». Иначе велик риск проиграть конкурентную борьбу иностранным технологическим гигантам.

«Государственную политику в области равнодоступности электронных финансовых сервисов наверняка должен взять на себя Банк России совместно с Минцифры. Никому больше это не по силам. Особенно если речь идет о тех небольших финансовых учреждениях, для которых тотальная цифровизация неподъемна по бюджетным, кадровым и иным причинам», — заступился в финале дискуссии за МСБ Артем Калашников (ГПБ).

БО

фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России



Артем Калашников (ГПБ)



Елена Шейкина («Мобильная карта»)

фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России

Банки и задачи развития платежной инфраструктуры финансового рынка

Владимир Валерьевич,
директор АО «НСПК»

Круглый стол с такой повесткой завершал деловую программу Международного банковского форума «Банки России — XXI век». Основными темами дискуссии стали развитие инфраструктурных проектов и национальных платежных инструментов, изменение бизнес-моделей и логики взаимодействия банков, ретейла и потребителей, а также проблемы трансграничных переводов

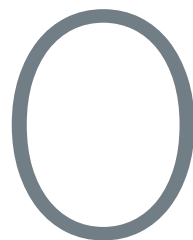


Этот материал на сайте bosfera.ru

Текст
ДАНИЛ ПОМИНОВ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»



Фото: АБР



открывая дискуссию, модератор круглого стола **Владимир Комлев**, генеральный директор НСПК, задался вопросом: есть ли безусловные, безотносительные к быстро меняющемуся миру цели платежного рынка? Какие методы, принципы взаимодействия сторон приемле-

мы для успешного развития этого рынка, в том числе в международном аспекте?

Алла Бакина, директор департамента национальной платежной системы Банка России, прежде всего упомянула Стратегию развития Национальной платежной системы на 2021–2023 годы. Документ предусматривает дальнейшее развитие существующих инфраструктур-

ных проектов, таких как платежная система ЦБ РФ, СБП и НСПК. Система передачи финансовых сообщений, а также создание новой платежной инфраструктуры, в том числе платформы цифрового рубля. Ключевые задачи, заложенные в Стратегии, нацеленные на построение самодостаточной платежной инфраструктуры, устойчивой к внешним рискам, остаются актуальными, считает представитель регулятора.

«Россия продолжает занимать лидирующие позиции в мире по темпу роста безналичных платежей, несмотря на уход международных игроков, ограничение доступа к иностранным платежным сервисам и магазинам мобильных приложений, — констатировала Алла Бакина. — По итогам второго квартала доля безналичных платежей продолжала расти и превысила 77%, что свидетельствует о том, что доверие потребителей к безналичным инструментам в целом остается на высоком уровне».

Отдельно спикер затронула вопросы развития самых массовых сервисов — платежной системы «МИР» и СБП. Так, по состоянию на август на один р2р-перевод через инфраструктуру банковских карт приходится уже две транзакции через СБП. С начала 2022 года на порядок выросло количество с2b-операций (оплаты товаров и услуг): с 3,6 до 38 млн операций в месяц. На рынке стали появляться коробочные решения, которые позволяют бесшовно интегрировать платежные сервисы СБП с кассовыми и CRM-решениями торговцев, что гармонизирует их бэк-офисные процессы и улучшает клиентский опыт.

Другой инфраструктурный проект Банка России — СПСФ (Система передачи финансовых сообщений) — также активно развивается, в том числе за счет подключения иностранных участников. Система насчитывает уже 440 участников, из них более 100 — нерезиденты из 12 стран. Это создает хорошую основу для дальнейшего развития расчетов в национальных валютах.

Относительно перспектив развития цифрового рубля Алла Бакина сказала, что с начала года с отдельными пилотными банками ведется тестирование операций, функционала мобильных приложений, при этом большое внимание уделяется проработке клиентского пути. Несколько участников проекта успешно протестировали полный цикл операций, пока в части переводов между физлицами. Во втором квартале 2023 года планируется проведение «пилота» на реальных цифровых рублях для ограниченного круга клиентов. Позже предполагается реализовать более широкий круг операций: к переводам добавится возможность оплаты товаров, а также, возможно, использования простых смарт-контрактов.

Владимир Комлев поднял важный для платежной индустрии вопрос изменения парадигмы клиентской лояльности, связанный со стимулированием потребителей к использованию СБП. Консолидированное мнение участников дискуссии можно сформулировать следующим образом: такие стимулы должны более активно предлагать торгово-сервисные предприятия, которые сейчас оказались в выигрыше из-за выгодных комиссий СБП. Как отметила Алла Бакина, СБП появилась в том числе как запрос ретейла на современ-



фото: Даниил Соцков/Ассоциация банков России



Владимир Комлев (НСПК)

фото: Даниил Соцков/Ассоциация банков России



Алла Бакина (Банк России)

фото: Даниил Соцков/Ассоциация банков России



Денис Вальвачев (ВТБ)

фото: Даниил Соцков/Ассоциация банков России



Константин Красноперов («ЭЛПЛАТ»)

ный платежный инструмент, но с минимальными издержками. Торговля такой инструмент получила: тарифы СБП в 2,5–3 раза ниже стоимости эквайринга банковских карт.

Логично, что ретейл прежде всего и должен быть заинтересован в дальнейшем развитии и привлечении большего числа пользователей СБП, а полученная экономия дает возможность промодулировать этот инструмент. Такую точку зрения поддержал и **Денис Вальвачев**, руководитель департамента по работе с массовым сегментом — старший вице-президент Банка ВТБ: «Пришло время задуматься... чтобы возложить на торгово-сервисные предприятия бремя лояльности, которое раньше было исключительно на банках». Спикер признал, что в лоб такой вопрос не решается, скорее всего, это должна быть совместная история банка и ТСП. Хорошая технологическая основа для такого сотрудничества может появиться, если банкам дадут доступ к информации о фискальных чеках. Распознавание конкретных товарных позиций предоставит отличные возможности для реализации гибких механик лояльности.

Вопросов клиентской лояльности коснулся и **Андрей Макаров**, первый вице-президент по цифровизации и инновациям МКБ. По его словам, оптимальный и эффективный подход состоит в объединении платежного инструмента и механизма лояльности, и в целом, «активное будущее» — за бесшовным встраиванием платежей в клиентский путь. Банк обсуждает такие коллаборации со своими партнерами из ретейла. Для этого должна быть готова инфраструктура, в частности адаптированы кассовые решения, что позволит масштабировать такие сервисы. Говоря о развитии национальных платежных инструментов, спикер акцентировал внимание на том, что СБП является, по сути, конструктором, на базе которого можно воплотить разные сценарии. В частности, востребованы не только платежи, но и выплаты от компаний физлицам — этот функционал МКБ активно использует в интересах своих корпоративных клиентов из числа страховых компаний, автомобильных салонов и пр.

Еще одна остроактуальная тема — трансграничные платежи и переводы — была затронута в выступлении Дениса Вальвачева (ВТБ). Банк в числе первых оказался под жестким санкционным ударом и перед вызовами работы в новых условиях. В июне ВТБ запустил переводы в национальных валютах в Азербайджан, Армению, Казахстан и Беларусь, позже к списку дружественных стран добавились Вьетнам и Китай (по этому направлению пока доступны переводы в адрес юрлиц). За три летних месяца было совершено более 13 тыс. переводов на общую сумму более 5,5 млрд в рублевом эквиваленте, пока более половины из них приходится на Беларусь. Дальнейшие перспективы географической экспансии, по словам представителя ВТБ, связаны прежде всего со Средней Азией и ближневосточным регионом; банк ищет новые каналы и подходы к организации переводов в Турцию, ОАЭ и другие страны.



Этот материал
на сайте
bosfera.ru

ПДн: банкиров интересует только движение вперед

Обязательным условием перехода к цифровой экономике является решение вопроса, связанного с оцифровкой данных о субъекте. Построение новой экономики требует более легкой конструкции оборота данных



Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России

Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

XIX

Международный банковский форум АБР «Банки России — XXI век», прошедший 21–24 сентября в Казани, завершился обсуждением «концепта “цифровой личности” при переходе банков к новому технологическому укладу».

Модератором сессии выступил

Анатолий Козлачков, вице-президент Ассоциации банков России.

«Актуальность проведения данной сессии обусловлена серьезной проблемой социального порядка, требующей освобождения от “оков и уз” оборот персональных данных (ПДн), в которых он пребывает

сейчас, с целью дальнейшего развития экономики страны. Сложность заключается в поисках юристами действительно работающей концепции и выработке законодателями модели регулирования. Необходимо найти баланс между экономическим прогрессом и тем, что свободный оборот ПДн задевает права и свободу личности, практически растворяя эту самую личность в цифровой инфраструктуре и подвергая ее серьезным социальным перегрузкам — задал тон сессии Анатолий Козлачков. — Мне бы хотелось в дискуссии найти стратегические подходы к решению этой дилеммы, либо выяснить, что в технологическом плане проблем нет никаких, либо подтвердить опасения некоторых экспертов, определив при этом приоритеты. В любом

случае особенность ситуации заключается в том, что сегодня всех интересует только движение вперед!»

О концепте цифровой личности

То, что эти слова не являются преувеличением, наглядно доказали результаты опроса в зале и среди онлайн-участников:

- на вопрос «Существует ли у банков потребность в более свободном обращении ПДн, нежели это сегодня предусмотрено действующим законодательством?» 68,2% ответили «да»;
- на вопрос «Возможен ли переход к новому технологическому укладу без свободного обращения ПДн?» 61,9% ответили «нет».

Этот факт заставил Анатолия Козлачкова предположить, что какая-то часть дальнейших изысканий АБР в области моделей будущего требует углубленного обмена мнениями на этот счет внутри финансового сообщества.

Тем не менее банкиры видят очевидные перспективы развития своего бизнеса в расширении взаимодействия с цифровым миром и человеком как цифровой личностью в нем. Чем же такая личность отличается от обычного человека, с точки зрения банкира?

Ильдар Скрижалин, генеральный директор компании «ИНТЕХКАРД», так ответил на этот вопрос: «Финансистов интересуют сегодня не столько сами данные, но и их интерпретация на стыках нескольких доменов их использования. Например, на стыке “сотрудники компании — инфраструктура” становятся возможными использование устройств сотрудников для сбора информации, анализа и даже получение дополнительных IT-мощностей (Edge Computing). И таких доменов множество. Надо научиться собирать релевантную информацию».

А где ее брать? Смартфон уже давно перестал быть главным, а то и единственным поставщиком информации о человеке. Все большее количество данных поступает как от физических, так и от сетевых источников. В составе первых могут быть новые основные интерфейсы: наушники, умные колонки, устройства дополненной и виртуальной реальности, умные телевизоры и другая бытовая техника, включая автомобили. Сетевыми источниками являются социальные сети, объекты платежной инфраструктуры, государственные и частные сервисы, IT-инфраструктура работодателей, а также IoT-устройства, которых скоро будет больше, чем людей.

Нетрудно заметить, что этот набор отличается от того, который сегодня считается классическим: паспорт, биометрические данные или номер телефона. А ведь именно данные из них сегодня упорно защищают произво-

ПЕРСПЕКТИВЫ СВОБОДНОГО ОБОРОТА ДАННЫХ ДЛЯ БАНКОВ

Вызовы	Возможности
<p>Эпоха первоначального накопления персональных данных заканчивается. Стратегия крупнейших потребительских экосистем — ограничение доступа «к своим» данным, монетизация аналитики</p>	<p>Разработка новых данных:</p> <ul style="list-style-type: none"> • неперсональные данные; • данные аватаров; • косвенные данные, например потребление электричества; • кластерный анализ вместо персонализированного
<p>Разное влияние на конкурентоспособность банков:</p> <ul style="list-style-type: none"> • малые и средние банки — потеря конкурентоспособности; • крупные банки — сложность конкуренции с транснациональными потребительскими экосистемами в части интерпретации данных, необходимость создания собственных экосистем (избыточно и дорого) 	<p>Дальнейшая специализация банков в отношении использования доступных данных:</p> <ul style="list-style-type: none"> • вторичная интерпретация данных экосистем; • разработка новых данных и/или поддержка стартапов в этой области; • перенос акцента с индивидуализации массового продукта на создание массового же продукта на базе широкого использования данных. <p>Банки стали IT-компаниями, следующий этап — банки как лидеры в аналитике и глубокой переработке данных</p>
<p>Правовой конфликт между монетизацией ПДн и законным правом субъекта на отзыв разрешения на их использование</p>	<p>Возврат от использования ПДн к кластеризованным, сотрудничеству с государством (регулятором и медиатором) в части регламентации использования таких данных</p>

Источник: компания «ИНТЕХКАРД», 2022 год



Анатолий Козлачков (АБР)

фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России

Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России



Семен Теняев (ВБЦ)

Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России



Ильдар Скрижалин («ИНТЕХКАРД»)

Фото: Олег Зубко/Ассоциация банков России



На экране Милош Вагнер (Роскомнадзор)

дители DLP-систем. При этом банкиры ушли далеко вперед и оперируют совершенно иными понятиями: профилирование человека и анализ цифровой личности.

По мнению Ильдара Скрижалина, концепт «цифровая личность» может стать для финансистов фундаментом их будущего в новом технологическом укладе при условии свободного оборота ПДн в нем.

С чем регулятор согласен?

Милош Вагнер, заместитель руководителя Роскомнадзора, не стал оспаривать озвученные прогнозы, но обратил внимание на два аспекта: «На текущий момент, с точки зрения государства и регуляторов, уход в такую область, как негласное наблюдение за человеком, недопустимо. Если со смартфонами и соцсетями хоть как-то эта проблема отрегулирована, то профилирование человека за счет снятия информации о его поведении различными устройствами, включая умные пульты от телевизоров, сейчас, по сути, никак не регламентируется. Все это с юридической точки зрения близко к негласному наблюдению, которым имеют право заниматься лишь уполномоченные органы. У Роскомнадзора сформировано принципиальное требование к наличию осознанного согласия на обработку ПДн. Первый вызов заключается в том, как это применимо к новым устройствам. Второй вызов заключается в том, что производители этих девайсов перекалывают ответственность за «ответственное решение за распоряжение данными» и соответствующие риски на человека. Как повышать осознанность в таких случаях, когда он просто не в состоянии такое решение принять и не понимает, к каким последствием для него это может привести?».

Роман Душкин, директор по науке и технологиям Агентства искусственного интеллекта, предложил к рассмотрению четыре тезиса развития концепта «цифровая личность»:

- 1) требуется гармоничный баланс, выражающийся в том, что необходимо охранять права и свободы человека, а не его ПДн;
- 2) закручивание гаек приведет к стагнации и регрессу у технологических компаний;
- 3) человек сам должен решать, какие свои данные и кому предоставлять;
- 4) необходим массовый цифровой ликбез наподобие повышения финансовой грамотности.

Милош Вагнер согласился с коллегами в том, что бороться надо не с легальным рынком ПДн в новой реальности. С одной стороны, необходимо увеличивать штрафы, чтобы они были соразмерны усилиям по обеспечению адекватной реальности ИБ. С другой стороны, требуется проработка механизма привлечения к ответственности за незаконное использование этих данных на черном рынке.

БО

ESG-банкинг: Нас не отменишь!

Председатель совета директоров банка «Центр-инвест», руководитель проектной группы «ESG-банкинг» Ассоциации банков России, профессор, доктор экономических наук Василий Высоков — об итогах круглого стола «ESG-банкинг: новые горизонты», который состоялся в рамках XIX Международного банковского форума «БАНКИ РОССИИ — XXI ВЕК»



Текст
АЛЕКСАНДР САДЧИКОВ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «БО»

— Василий Васильевич, как вы как модератор круглого стола оцениваете его результаты?

— Круглый стол «ESG-банкинг: новые горизонты» прошел активно и динамично, в панельном заседании приняли участие 11 спикеров и более 200 специалистов, приехавших на XIX Международный банковский форум в Казани.

Все, кто занимался продвижением ESG-банкинга в новых реалиях, интенсивно ищут новые направления работы: не хочется терять накопленный опыт и знания, нет уверенности в актуальности едва согласованных правил и решений.

— В новых условиях часто звучат сомнения в перспективах повестки устойчивого развития. Вы и участники круглого стола видите «новые горизонты» ESG-банкинга?

— Бизнес-модель ответственного ведения бизнеса была сформирована задолго до появления западного тренда на ESG. Опыт реализации банком «Центр-инвест» принципов устойчивого банкинга, успешное прохождение кризисов и экономической турбулентности подтверждают жизнестойкость бизнес-модели ESG-банкинга. Участники круглого стола — от Банка России и Минэкономразвития — подтвердили продолжение работы в ESG-треке и подробно остановились на направлениях этой работы с учетом

того, что сейчас часть российских банков использует EU-таксономию, которая не связана с нацпроектами, бюджетом и имеет другие недостатки. Представители банков во многом согласились с позицией регулятора и органов власти и поделились своим опытом реализации ESG-банкинга в новых условиях.

— Что не так с ESG-подходом западных стран, почему нужно искать свой путь для российского ESG-банкинга?

— Фетишизация ESG-принципов достигла предела и превратилась в дубину для навязывания новых правил международной торговли, введения квот и трансграничного углеродного налога. При этом умалчивается, что развитые страны провели собственную

фото: Даниил Соцков/Ассоциация банков России

индустриализацию за счет выкачивания природных ресурсов и ограбления населения развивающихся стран и до сих пор не рассчитались за совершенные преступления. Международная помощь развивающимся странам зачастую осуществляется в форме, ведущей к деградации национальной предпринимательской инициативы, оттоку талантов и квалифицированных кадров, росту коррупции и криминала. «Передовые» технологии, некогда полученные развивающимися странами, сегодня признаются «грязными», а экспорт производимой на их основе продукции в развитых странах ограничивается квотами и пошлинами, такими как трансграничный углеродный налог. Он направляется на расходы бюджета в развитых странах, а не на инвестиции в новейшие ESG-технологии в развивающихся странах-экспортерах.

Лучшая мировая практика не обязательно находится в других странах. Нередко креативные решения, адаптированные к местным условиям, можно найти у коллег по российскому банковскому цеху. Суверенный ESG-банкинг требует развития на основе накопленного российского опыта в интересах нынешнего и будущих поколений на локальном, национальном и глобальном уровнях.

— Получит ли развитие сотрудничество российских банков с банками Азии и Востока в продвижении ESG-повестки?

— Участники круглого стола были оптимистичны в отношении разворота ESG-стратегий к Ближнему Востоку, Южной, Юго-Восточной и Центральной Азии, где регулирование в сфере ESG развивается стремительно и не уступает по строгости критериев и требованиям к выполнению обязательств европейскому. Экологические, социальные и управленческие аспекты не исчерпывают всех проблем, которые сегодня решают банки. В экономике трансформаций необходимо постоянно обновлять технологии, ресурсы, продукцию, рынки, системы



фото: Даниил Соцков/Ассоциация банков России

управления. В новых реалиях заслуживает внимания предложение о расширении спектра учитываемых ESG-факторов за счет инноваций, обеспечивающих технологический суверенитет.

— Что нового планируют российские банки сделать в ESG?

— Не только планируют — уже делают. Например, банк «Центринвест» в 2022 году разработал и внедрил модель ESG-рейтинга для клиентов МСБ. Новая методология включает 25 факторов в четыре блока: финансовые аспекты, окружающая среда, социальная сфера и управление. Кроме профиля самого заемщика учитываются среднеотраслевые риски по основным кодам ОКВЭД2 с глубиной погружения до групп и подгрупп. Поскольку ESG-повестка должна быть для МСП стимулирующей, банк формирует программу лояльности, привязанную к рейтинговой оценке заемщика, включая дисконт от базовой процентной ставки по кредиту.

— Как участники круглого стола планируют позиционировать ESG-инновации для широкого распространения?

— Успех внедрения ESG-банкинга — в комплексном подходе, учитывающем взаимосвязь таксономии, структуры и функций управления, бизнес-модели и стратегии, управления ESG-рисками и формирования ESG-отчетности.

Активное продвижение ESG-банкинга требует представления всем заинтересованным сторонам конкурентных преимуществ, организационных, методических и технологических решений российского суверенного ESG-банкинга на основе цифровых технологий, в интересах населения, бизнеса и власти, нынешнего и будущих поколений. Следует активизировать разработку социальной и зеленой таксономии. Среди новых направлений государственной поддержки следует включать ESG-критерии в системы госзакупок, субсидирования, участия в капитале, государственных гарантий, торговли углеродными единицами и создания региональных центров компетенций. Банкам, реализующим ESG-повестку, регулятор должен снизить требования к капиталу, ликвидности, учету рисков.

Суверенный ESG-банкинг должен быть успешным в любой системе отчетности: по российским, международным стандартам, в любой ESG-таксономии. При этом показатели отчетности должны подчеркивать глобальные конкурентные преимущества суверенного ESG-банкинга — креативного, органичного, реального, цифрового, комплексного, прозрачного, учитывающего риски и возможности суверенного научно-технического, экологического, социально-экономического и управленческого развития в интересах страны и общества.

БО



фото: Даниил Соцков/Ассоциация банков России

Текст
ИРИНА ЛАВРОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

ПОВЕСТКА УСТОЙЧИВОЙ СТАГНАЦИИ

С июля 2021 года по июль 2022 года портфель ESG-кредитов у российских банков вырос втрое и достиг 1,2 трлн рублей, говорится в обзоре ESG-банкинга рейтингового агентства «Эксперт РА». По свидетельству аналитиков, усиление тренда на ESG-трансформацию привело за последние 12 месяцев к четырехкратному росту числа банков, внедривших стратегию устойчивого развития или экологическую политику. В то же время на фоне геополитической напряженности акценты реализации ESG-повестки сместились с экологического компонента на социальные аспекты и эффективность корпоративного управления.

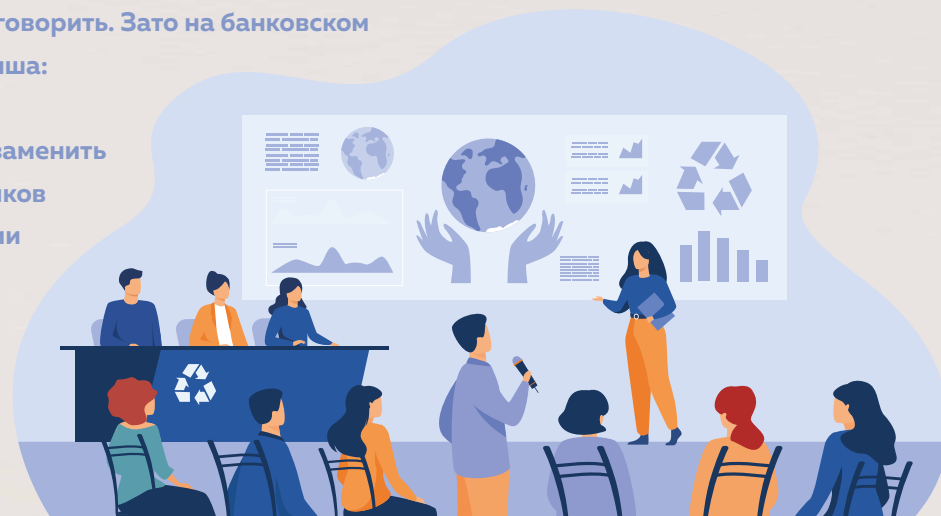
Традиционно для банков драйвером формирования ESG-повестки были западные рынки капитала. «Возможности банка по реализации продуктов ответственного финансирования напрямую коррелируют с приверженностью клиентов принципам устойчивого развития. Раньше

рынки капитала выступали основным драйвером повестки устойчивого развития. Этот фактор во многом перестал иметь значение в текущих условиях», — сообщил **Алексей Иевлев**, руководитель дирекции корпоративного бизнеса Росбанка.

«Если мы говорим в целом о России, то, конечно, раньше компании в первую очередь ориентировались на ESG как на возможность привлечения иностранных инвестиций и партнеров, создания более высокой инвестиционной привлекательности на западном рынке. Мы наблюдали большой бум по выпуску зеленых облигаций на российском рынке, перестраиванию стратегий и бизнес-процессов, учитывая экологическую, социальную и корпоративную составляющую. Ориентиром, безусловно, выступали лучшие мировые практики в этой сфере», — поддержала коллегу **Мария Розбицкая**, директор международного департамента Азиатско-Тихоокеанского Банка (АТБ).

Сейчас Запад по большей части прекратил сотрудничество с Россией в финансовой сфере и почти полностью —

Банки декларируют, что продолжают следовать ESG-стратегии, несмотря на изоляцию от западных рейтинговых и аналитических агентств, которые занимаются повесткой устойчивого развития. По прогнозам, зеленые портфели российских финансовых организаций будут расти, но о конкретных планах банки и компании стараются не говорить. Зато на банковском рынке появилась новая ниша: банки готовы уйти в ESG-консалтинг, чтобы заменить ушедших с рынка аналитиков и помочь в переориентации компаний на Восток



по линии устойчивого развития (минус глобальные рейтинговые агентства, оценочные организации, а также GRI («Глобальная инициатива отчетности»), CDP («Проект раскрытия информации о выбросах углерода»), Lead Breem и прочие).

«В свете изменившейся внешней обстановки компаниям пришлось адаптировать часть направлений, из-за того что некоторые зарубежные партнеры и ESG-инфраструктуры стали недоступны. Например, по сертификации», — подтвердила исполнительный вице-президент по устойчивому развитию АФК «Система» **Виктория Блатова**.

В сложившейся ситуации и банки, и компании пытаются переориентироваться на Восток, на Китай и Африку.

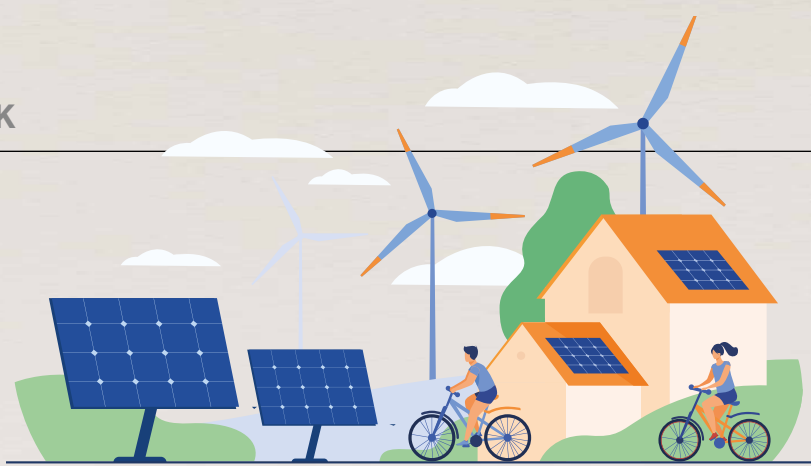
Регионом становления ESG считаются страны Запада, однако активный рост инициатив происходит сейчас и на Ближнем Востоке.

В целом, позиции стран Востока и Азии достаточно близки к западной идеологии устойчивого развития, — в частности, есть всестороннее понимание необходимости соблюдения целей такого развития, страны интегрированы в международную повестку и являются участниками ООН, Парижского соглашения по климату и других международных соглашений, рассказала **Юлия Титова**, первый вице-президент МКБ. «В Азии ESG-повестка в существенной степени развита, а рынок устойчивого финансирования — один из крупнейших и продолжает динамично расти. Во многих странах утверждены собственные цели и планы устойчивого развития, в том числе по достижению углеродной нейтральности, внедряются практики ответственного финансирования», — отметила она.

Так, значительное внимание на Востоке уделяют климату и бережному использованию водных ресурсов. Круп-

ные игроки на местных рынках начинают рассматривать ESG-стратегию как обязательную часть бизнес-стратегии, в то время как практика оценки поставщиков по ESG-критериям (основные из которых — экология и этика) не только продолжает формироваться, но и активно реализуется некоторыми крупными представителями бизнеса. Например, турецкая компания ASELSAN проводит аудит системы качества и оценку рисков своих поставщиков. Также многие компании используют GRI, IR, SASB как ключевые формы раскрытия нефинансовой информации.

Из новых важных партнеров России — Индия, которая тоже не стоит в стороне от современных трендов. Так, она установила цель по достижению углеродной нейтральности к 2070 году, при этом уже к 2030 году планируются снижение углеродоемкости экономики на 45% и наращивание доли возобновляемых источников энергии в энергопортфеле страны до 50%. А требования в области ответственного ведения бизнеса сопоставимы со стандартами ответственного ведения бизнеса Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и применимы к компаниям различных организационных форм и размеров. Мало того, NGRBC (национальные руководящие принципы ответственного ведения бизнеса) также применимы ко всем компаниям, инвестирующим в Индию или ведущим свою деятельность в этой стране, включая зарубежные многонациональные предприятия. А еще национальная фондовая биржа Индии (NSE) формирует три индекса в области устойчивого развития: Nifty100 ESG, Nifty100 Enhanced ESG Index и Nifty100 ESG Sector Leaders. Для включения в индексы акции эмитента должны входить в основной индекс Nifty100 и набрать необходимые баллы в рамках дополнительной ESG-оценки со стороны биржи.



«Устойчивое развитие продолжает оставаться крайне актуальной темой ввиду переориентации российского бизнеса на новые рынки, прежде всего речь идет о странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Углеродное и экологическое регулирование в этих странах уже догоняет по уровню своей зрелости и строгости западных контрагентов», — согласилась **Екатерина Кузьмина**, начальник управления устойчивого развития ПСБ.

Фокус внимания большинства российских компаний сместился на антикризисное управление, и вопросы ESG отошли на второй план, но это временное явление

Одновременно Европе на фоне энергетического кризиса и высоких цен на энергоносители приходится делать шаг назад в зеленой повестке, что бы ни декларировали крупные корпорации и политики. В странах ЕС, в том числе в Германии и Италии, реанимируют некогда выведенные из эксплуатации угольные ТЭС, а угледобывающая отрасль в США переживает возрождение впервые за последние 10 лет. Кроме того, как писал Bloomberg, развитие социального критерия в стратегии ESG в Европе будет отложено на неопределенный срок, как и попытка создать глобальный эталон ESG-инвестирования.

Останется ли ESG-повестка в тренде у российских банков на фоне всеобщей смены парадигм и что сейчас делают российские финансовые и нефинансовые организации в этом направлении?

Спрос на устойчивость

Сейчас после временного снижения спроса на услуги по ESG-трансформации со стороны бизнеса компании, хоть и не так активно, как год назад, возвращаются к повестке устойчивости и обращаются в агентство за поддержкой в подготовке нефинансовых отчетов, получении ESG-рейтинга от российских агентств и разработке политик по отдельным направлениям устойчивого развития.

По мнению **Екатерины Герус**, основателя и главного эксперта консалтингового агентства ESG Consulting, оживление спроса во многом обусловлено кредитными условиями крупных банков (у многих из них в кредитные процессы уже внедрены ESG-кованты), требованиями международных акционеров и партнеров, а также желанием компаний соответствовать нормам времени, повысить свою эффективность и конкурентоспособность, внести

вклад в реализацию социальных и экологических проектов в стране.

Мнение Екатерины Герус подтверждают крупные компании. Так, в «Энел Россия» в 2022 году, несмотря на происходящие события, продолжили вести работу по реализации намеченных планов, ведению, разработке, утверждению и плановому пересмотру внутренних документов, регулирующих управление отдельными аспектами устойчивого развития, подчеркнула **Мария Шипицына**, начальник управления по устойчивому развитию компании «Энел Россия».

В этом году фокус внимания большинства российских компаний сместился на антикризисное управление, и вопросы ESG отошли на второй план, но это временное явление, уверен Алексей Иевлев. «На текущий момент мы видим постепенное восстановление интереса к рынку ответственного финансирования, в частности к выпускам зеленых облигаций. При этом наблюдаем также тренд на «очищение» ESG-проектов: сугубо маркетинговые или имиджевые поставлены на паузу или отменены, зато проекты с положительными экономическими характеристиками в дополнение к положительному экологическому и социальному эффекту получают больше внимания и ресурсов», — отметил он.

Кроме того, крупные компании отмечают, что пришло время систематизировать и ревизовать проекты и расставить новые приоритеты. «2022 год стал важным для QIWI с точки зрения систематизации нашей работы по принципам ESG. Мы сформировали политику, стратегию и комитет по устойчивому развитию, готовимся представить первый ESG-отчет компании», — рассказала **Мария Шевченко**, заместитель генерального директора группы QIWI.

А вот у небольших компаний, которые в конце 2021 года планировали начать процессы ESG-трансформации, ситуация сложнее: многие из них, как показали результаты опроса компании ESG Consulting и обратная связь от ее клиентов, перенесли интеграцию ESG на более поздний этап, сосредоточившись на решении операционных задач. «На наш взгляд, интеграция ESG в среднем и малом бизнесе временно замедлится, пока не появятся финансовые стимулы со стороны государства», — заявила Екатерина Герус.

Впрочем, в большинстве банков рассказали «Б.О.», что ESG-повестка остается важным направлением их деятельности. Так, Юлия Титова (МКБ) отметила: «Мы ее сохраняем и видим, что она останется востребованной, изменился только горизонт планирования».

«Несмотря на некоторый скепсис в отношении жизнеспособности данного направления, мы не увидели предпосылок для глобального пересмотра целей и ориентиров в области устойчивого развития», — поддержала коллег **Юлия Строганова**, директор департамента стратегии, инноваций и маркетинга Ак Барс Банка.

Финансовые институты, в частности банки, все более внимательно подходят к работе с G-компонентой ввиду динамики законодательства. В то же время повышается потребность в обеспечении сотрудников достойными условиями труда, социальными выплатами, то есть проявляется повышенное внимание к S-составляющей, отметила Юлия Строганова.

«Зазеленеют» ли кредиты и облигации

Для развития ESG-повестки и роста зеленых кредитов и облигаций сейчас, когда требования западных контрагентов неактуальны, очень важна роль регуляторов. Будут ли они стимулировать это направление?

По мнению Юлии Титовой (МКБ), спрос на ESG-финансирование развивается сейчас скорее с учетом требований к продукции по цепочке поставок и регуляторных требований. Предприятия также ожидают программу государственного субсидирования ESG-проектов, которая стимулировала бы этот интерес в значительной степени.

На сегодняшний день к регуляторам российской ESG-повестки можно отнести Банк России, Минэкономразвития, Министерство финансов и ВЭБ.РФ. По отдельным направлениям деятельность также осуществляют профильные министерства, отметили в пресс-службе банка «Центр-инвест».

Центральный банк РФ проявляет повышенное внимание к теме ESG, в частности к вопросу классификации кредитного портфеля банков с точки зрения доли зеленых кредитов, сообщила Юлия Строганова (Ак Барс Банк). По ее словам, для этого банк совместно с консультантами разрабатывает методологию, позволяющую провести анализ ESG-данных.

Государство по-прежнему уделяет особое внимание теме устойчивого развития, согласилась Екатерина Кузьмина (ПСБ). Количество нормативных актов в сфере устойчивого развития, принятых в течение последних месяцев, уступает лишь количеству актов по антикризисным мерам, которые, по сути, также относятся к сфере устойчивого развития, обратила она внимание на регуляторику. «Среди государственных мер можно отдельно отметить поддержку производителей промышленной продукции, которую изготавливают в России, субсидии российским организациям на возмещение затрат на выплату крупного дохода по облигациям, субсидии российским фондам, которые выдают гранты IT-компаниям на разработки в сфере информационных технологий», — подчеркнула Екатерина Кузьмина.

Некоторые компании, которые уже выпустили зеленые облигации и сформировали или привлекли зеленый портфель кредитов, с осторожностью говорят о планах в этом направлении. Например, Мария Шипицына («Энел

Россия») отметила, что компания пристально следит за возможностью выпуска зеленых облигаций — разумеется, в зависимости от рыночной конъюнктуры.

Также с осторожностью об этом высказались в АФК «Система»: «Мы активно отслеживаем процесс разработки нормативной базы для субсидирования устойчивых проектов и будем рассматривать новые возможности, в том числе для реализации в портфельных компаниях», — сообщила Виктория Блатова.

Впрочем, финансовый сектор пока сохраняет оптимизм в отношении роста зеленых продуктов. Так, Росбанк до конца этого года планирует выпуск собственных облигаций устойчивого развития, в том числе на базе портфеля зеленых проектов, финансируемых банком, поделился планами Алексей Иевлев (Росбанк).

«Согласно нашим исследованиям рынка устойчивого финансирования, в данный момент 68% объема зеленого финансирования приходится на зеленые кредиты и 32% — на зеленые облигации. Мы предполагаем, что такое соотношение сохранится при многократном росте общего объема рынка к 2030 году», — заявила Екатерина Кузьмина (ПСБ).

Сейчас наблюдается пауза в развитии ESG-проектов, однако банк прогнозирует увеличение доли зеленых кредитов в 3–5 раз до 2030 года, отметили в пресс-службе банка «ЗЕНИТ».

Российский бизнес, который начал внедрять ESG-практику, вряд ли станет отказываться от нее, так как осознал, что ESG создает дополнительную ценность для клиентов и партнеров, сотрудников, а также для инвесторов, уверена Мария Шевченко.

По ее мнению, в краткосрочной перспективе бизнес пересмотрит приоритеты в каждом из направлений, так как с уходом западного бизнеса многие темы ESG остаются незакрытыми.

И здесь есть новая ниша для банков: в условиях ухода с российского рынка зарубежных консалтинговых компаний и аналитических агентств они могут начать консультировать коллег и компании по развитию устойчивой повестки. Например, ПСБ уже готов к оказанию небанковских консалтинговых услуг по повестке устойчивого развития, заверила Екатерина Кузьмина.

Вероятно, новая ниша в свете ESG-повестки банков как одних из главных драйверов устойчивого развития в прошлом может стать источником непроцентных доходов. Если в текущей ситуации ESG все еще будет кому-то нужно.



СВЕТЛАНА БИК (INFRAGREEN): БЕЗ G НЕ БУДУТ ДВИГАТЬСЯ НИ E, НИ S, НИ ДРУГИЕ БУКВЫ АЛФАВИТА

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ESG-ПОВЕСТКИ В РОССИИ И МИРЕ РАССКАЗАЛА «Б.О» РУКОВОДИТЕЛЬ ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ПЛАТФОРМЫ «ИНФРАСТРУКТУРА И ФИНАНСЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ» INFRAGREEN

Текст
ДАРΙΑ НОВИКОВА,
 ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»



ФОТО: INFRAGREEN

— Светлана Ивановна, сейчас Россия во многом переориентируется на азиатские рынки. На ПМЭФ-2022 вице-президент ВЭБ.РФ Дмитрий Аксаков анонсировал подготовку второй редакции таксономии. Как вы считаете, означает ли это, что Россия будет переходить к азиатским ESG-подходам?

— Как таковых азиатских ESG-подходов нет, есть страновые особенности. Но во вселенной ESG существует много разных внутренних стандартов, не относящихся к национальным признакам: есть стандарты отчетности устойчивого развития GRI (Global Reporting Initiative. — *Ред.*), TCFD (Task Force on Climate Related Financial Disclosures. — *Ред.*), SASB (Sustainability Accounting Standards Board. — *Ред.*).

Почему сейчас стали говорить про азиатское направление? Поскольку требования ESG пришли в Россию от зарубежных инвесторов, у которых в кредитных политиках прописаны параметры соблюдения компаниями факторов защиты окружающей среды, социального развития и корпоративного управления, наши крупные экспортеры, чтобы сохранять конкурентоспособность на внешних рынках, должны были демонстрировать соответствие этим требованиям.

А если уж мы с экспортом разворачиваемся на азиатские рынки, то ESG тоже следует в Азию, где практически нет

серьезных отличий. Неважно, смотрим мы на Запад или на Восток — ESG-подходы примерно одинаковы. Разница лишь в том, что у азиатской части планеты ESG-тренд — восходящий. И мы видим, в каком состоянии находится Европа: энергетический кризис, геополитический кризис, распечатываются угольные станции. У Европы сейчас задача — выжить, и вопрос теплоснабжения вынуждает снижать планку.

В ходе очередного американского предвыборного цикла республиканцы в качестве одной из предвыборных дискуссий взяли повестку: «Надо ли нам или компаниям думать об ESG?». Республиканцы всегда выступали за чистый капитализм: только доходность, прибыль и интересы акционеров. Трамп, будучи президентом, решил выйти из Парижского соглашения по климату, но Байден все это остановил. ESG-подход в американской дискуссии виноват во всем, даже в кризисах на Филиппинах и Шри-Ланке, у которых и без того хватало проблем.

Говорят, что Азия догоняет некие высокие стандарты ESG. Ничего подобного. Когда нам те же европейцы рассказывают о подходах к «зеленому», мне хочется спросить: «А вы свой мусор куда вывозите? У вас количество произведенного мусора не совпадает с объемами мощностей по переработке». Отходы под видом вторсырья отправляют либо на Юг (в Румынию, Албанию, Турцию), либо в азиатские страны.

Зеленые стандарты у Европы остались, а грязные производства она вывела. Азия, приняв на себя промышленность, развивалась очень активно, что позволило повысить уровень жизни людей, и, конечно, азиатские страны задумались об экологии. ESG — на восходящем тренде и потому, что средний уровень жизни вырос и появился запрос на чистый воздух, чистую воду.

Разворачиваясь в Азию, мы должны продолжать заниматься вопросами устойчивого развития, но необходимо, чтобы экономика учитывала не только интересы инвесторов, но и потребности людей, живущих в России. Алюминий поставляется на мировые рынки, а загрязненным воздухом дышит человек, который проживает рядом с предприятием. Не отчет должен читаться легко, а легко должно дышаться в той точке, где компания генерирует прибыль.

Что касается высказывания Дмитрия Аксакова, то мне как члену межведомственной рабочей группы Минэкономразвития, где прокатывалась таксономия, разработанная ВЭБ.РФ, уже на первом этапе было понятно: этот инструмент будет развиваться и совершенствоваться. Невозможно сразу всю экономику упаковать и распределить на зеленую и адаптационную. По ряду позиций у нас в стране не было даже бэнчмарков. Поэтому заявление Дмитрия Аксакова совпало с разворотом на Азию, и это надо использовать.

— Необходима ли и возможна ли общая унификация таксономий для кредитных организаций?

— Каждая кредитная организация еще до национальной таксономии, которая была принята в сентябре прошлого года, сформировала свои внутренние критерии зеленых проектов. Эти подходы были ориентированы на документы международной ассоциации рынков и капитала ICMA (The International Capital Market Association. — *Ред.*) и документы, которые сформировала международная некоммерческая организация «Инициатива климатических облигаций» (Climate Bonds Initiative). Я не заглядывала во внутренние таксономии банков до принятия национальной таксономии, но думаю, что они во многом схожи, поскольку банковские специали-

сты при создании внутренних таксономий брали за основу европейские документы.

Хоть национальная таксономия и помогла созданию единых подходов, совсем одинаковыми таксономии банков не будут никогда, так же как и методологии рейтинговых агентств, и подходы к отчетности. Каждая организация сохранит свою специфику. Например, какие-то банки ориентированы на металлургический сектор, там экспертиза выше. Или, например, банк, у которого основной клиент — «Ростех», больше смотрит на оборонное и машиностроительное направления. Процесс унификации неизбежен, и он естествен, но до определенного уровня. Все равно останутся какие-то подходы, особенности, и это я считаю абсолютно нормальным.

— Не ослабла ли зеленая повестка в свете геополитических событий 2022 года?

— На всех сегментах экономики события этого года отразились одинаково — стало очень и очень сложно. И компаниям, и банкам надо адаптироваться к новой ситуации. В такие моменты случается «замирание» всего. Что сейчас происходит, когда мы с вами уже понимаем: это состояние, в котором придется жить дальше? ESG и даже климатическая повестка не ушли никуда. То есть после периода «замирания» экологические вопросы даже в состоянии большого шока все равно были в зоне внимания общественности. Если мы говорим о каком-то сворачивании, то это большая тема, ее не получится отпустить. Хотя есть люди, которым она мешает: «Не спрашивайте меня, что там пыхтит из трубы, отстаньте».

Но тот, кто эту повестку воспринял и понял преимущества, ее удерживает. Совершенно фантастические системные вещи делают СберБанк, Газпромбанк, «ВЭБ.РФ». Россельхозбанк сформировал ESG-рейтинг сельхозкомпаний. «Дом.РФ» объявил, что выпустит зеленые облигации. ВЭБ на питерском форуме презентовал ESG-стратегию и тоже выпустил зеленые облигации. В общем, крупные кредитные организации, которые построили у себя в спокойные времена внутренний каркас управления устойчивым развитием, — молодцы.

По итогам 2022 года мы с ESG-повесткой ненадолго «замрем», но не умрем. У нас сейчас разрабатывается большая



тема в развитие Закона об ограничении выбросов парниковых газов, Закон в прошлом году был принят, подзаконные акты утверждены. Образовалась группа национальных валидаторов парниковых газов, которых регистрирует «Росаккредитация», есть верификаторы зеленых финансовых инструментов, перечень которых ведет «ВЭБ.РФ». То есть инфраструктура рынка сохраняется.

— Что сейчас происходит с кадрами по ESG-повестке, где готовят специалистов по этому направлению?

— Казалось бы, повестка оказалась в зоне кризиса. Но количество образовательных программ и программ дополнительного профессионального образования увеличивается. Я читаю много лекций в рамках различных образовательных структур, и, если в прошлом году это были центральные вузы, то в этом году добавились Челябинск, Нижний Новгород. Поскольку наши финансовые учреждения идут в регионы с поддержкой в плане стратегии ESG, потребность в кадрах начинает формироваться более активно, и, естественно, возникают разные формы дополнительного образования.

В то же время в Москве и Питере развивается магистерский уровень. Такие направления представлены у ВШЭ, МГИМО, Финансового университета, РУДН.

Поскольку ядром устойчивого развития является экономика замкнутого цикла, ее тоже надо финансировать. Пока мы живем в линейной экономике: произвел, попользовался и выкинул на свалку. Для того чтобы перестроить экономику в круговую, нужно правильно проектировать, что мы производим, из каких материалов, в каком дизайне; надо прекратить безудержное потребление и его стимулирование. Если линейную экономику не перестроить в круговую, то мы планету окончательно погубим. За собой надо убирать: будь то парниковые газы или пластиковые отходы. Чтобы экономику перевести из линейной в круговую, нужны финансовые стимулы и ресурсы. И в этом плане Центральный банк дал хороший сигнал в своем последнем докладе о приоритетах: финансирование устойчивого развития будет и дальше в центре его внимания.

— В целом, в ESG ощущается информационный перелом в экологическую повестку. Что сейчас происходит в сегментах Social и Governance?

— То, что в ESG доминирует E, — это больше про восприятие журналистов. Давайте соберем конференцию по экологическим проблемам населения или конференцию по вопросам корпоративного управления. Куда будет направлено внимание масс-медиа? Тема корпоративного управления скучная, но именно там источник всех решений.

S-вектор в последнее время становится очень чувствительным, потому что у корпоратов сейчас самая большая задача — не допустить большого сокращения кадров, чтобы люди не лишались работы. Понятно, что пандемия здорово по теме здоровья прошла, особенно если речь шла о предприятиях, которые нельзя останавливать.

Я была на мероприятии, где представлялся отчет об устойчивом развитии «Норникеля». Интересно, что они свой отчет начали с разговора о промышленной безопасности и охране труда. Действительно, тема очень болезненна для «Норникеля», как и для многих других крупных промыш-

ленных предприятий, объекты которых находятся в зоне, где мерзлота тает, подвижки климата создают и производственные, и социальные проблемы, потому что все построено на вечной мерзлоте — заводы, жилье, школы, магазины. И ни одну из этих социально-экологических проблем невозможно решить без системы управления.

Ничего в компании или в банке не происходит, если это не утверждено в управленческом плане. G — вообще главное в ESG, потому что без управленческого решения не будут двигаться ни E, ни S, ни другие буквы алфавита.

— Как вы считаете, елка на Новый год должна быть натуральной или искусственной?

— Я за все натуральное и при этом за бережное и рациональное отношение ко всему натуральному. Поэтому в нашем доме есть декоративная елочка в горшочке. Хотя растет она медленно, мы периодически ее пересаживаем и ухаживаем за ней, а под Рождество наряжаем.

БО



Ф.ОТ: INFRAGREEN



<https://t.me/bosferanews>

Фото: пресс-служба Ак Барс Банка



Этот материал на сайте bosfera.ru



Восточные драйверы для ESG-повестки

ESG-повестка в РФ вместе со всей подсанкционной экономикой «разворачивается» с Запада на Восток. Какие проблемы возникают в новой реальности и как их решать — темы обсуждения в рамках отдельной панельной дискуссии на площадке Kazan Digital Week 2022

Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

Юлия Строганова, директор департамента стратегии, инноваций и маркетинга Ак Барс Банка, рассказала, что сессию, посвященную устойчивому развитию, финансовая структура организует третий год. И за это время обсуждение перешло в практическую плоскость.

И все же лейтмотивом встречи стали вопросы о том, насколько эта повестка в фокусе в РФ сегодня и чем различается понимание ESG в «дружественных» странах, в том числе странах Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), на который теперь нацелена ВЭД в РФ.

Устойчивое развитие: государство по-прежнему в фокусе?

У Юлии Строгановой нет сомнений в том, что для государства тема устойчивого развития (УР) по-прежнему сохраняет актуальность. Она напомнила, что 3 февраля на встрече с «Деловой Россией» президент РФ **Владимир Путин** четко обозначил необходимость интеграции ESG-принципов, определения критериев отнесения инвестиционных проектов к ESG и разработки мер господдержки. По словам модератора, «многие компании в этой повестке активно развиваются».

В качестве примеров спикер привела два реализованных кейса: ВЭБ РФ разместил



зеленые облигации на 50 млрд рублей; «Ак Барс» принял участие в зеленой синдикации на сумму 1,25 млрд долларов.

В ближайшей перспективе банк «ДОМ.РФ» планирует впервые в РФ выпустить зеленые ипотечные облигации, а компания «Россети» намеревается привлечь первый в российской энергетике зеленый кредит с ESG-обязательствами.

ESG-политика отражается в функционировании зеленого финансового рынка России, отметила Юлия Строганова. Согласно прогнозу ВЭБ РФ, его потенциал до конца 2030 года составит 300 млрд долларов. По ее словам, «на рассмотрении много законопроектов: по декарбонизации; в сфере обращения с отходами; по созданию национальных таксономий; по выпуску зеленых облигаций в сфере УР. Все они планируются к утверждению в текущем году или уже вступили в силу».

В то же время **Елизавета Данилова**, директор департамента финансовой стабильности Банка России, отнесла к рискам нынешней ситуации «сокращение финансирования — как со стороны бюджета, так и со стороны рыночных инвесторов, поскольку изначально, развивая зеленую тему, в РФ опирались на интерес международных инвесторов, который сейчас отсутствует».

Зеленый дом: цифровые решения

Марина Слуцкая, директор банка «ДОМ.РФ», продемонстрировала на примерах реализуемых мер, как разработка стандарта зеленого строительства влияет на отрасль, в том числе на возведение современного жилья. «Доля выбросов парниковых газов в строительстве и ЖКХ — порядка 40% (каждый из нас воздействует на окружающую среду через потребление). Проектирование и строительство зеленых зданий чуть дороже, но на горизонте жизни дает огромную экономию как людям, так и государству», — сообщила спикер.

Пока сертифицированных в РФ по зарубежным стандартам объектов жилых домов — всего 41: по LEED — 31 из 150 зданий, по BREEAM — 10 из 201 здания. Причина в том, что сертификация — дорогое удовольствие, которое с марта стало еще и невозможным.

«ДОМ.РФ» разработал национальный стандарт для зеленых домов. В соответствии с законом о стандартизации это одно из направлений, соответствующих таксономии зеленого строительства и российскому законодательству, нормам, техрегламентированию, СНИПам, ГОСТам, — сообщила Марина Слуцкая. — При этом он [стандарт] основан на западных системах стандартизации».

Стандарт добровольный, в нем 81 критерий из 10 категорий, ключевой из них — энергоэффективность, что и обеспечивает экономию при эксплуатации. Вместе эти критерии учитывают все три аспекта ESG, заверила спикер.

Появления первого сертификата Марина Слуцкая ожидает уже в ноябре. При этом в «ДОМ.РФ» делают упор на технологиях: оценить зеленые дома, запросить и получить подтверждающий документ можно через ресурс ЕИСЖС на сайте наш.дом.рф. Это сократит издержки, сделает процедуру более доступной, считают создатели сервиса.

Параллельно корпорация планирует участие в климатических проектах в сфере недвижимости, разрабатывается соответствующая документация. В этой деятельности также будут задействованы цифровые решения, доступные на портале.

Переориентация: сложности адаптации к Востоку

«До известных событий мы больше смотрели на то, как формируется повестка на западном и американском рынках, сейчас акцент — на странах АТР, где принципы ESG, политика и критерии более жесткие», — уверена Юлия Строганова.

В то же время **Ольга Манидичева**, замминистра экологии и природных ресурсов Республики Татарстан, заметила, что 40% государств АТР не внедрили показатели устойчивого развития. Ясно, что ситуация в регионе крайне неоднородная: Индия пока примеряется к новому тренду, а Китай в перспективе претендует едва ли не на мировое лидерство.

Игорь Коротецкий, партнер Kert, призывает учитывать «при формировании новых цепочек поставок, что у китайских партнеров есть кодекс ESG». Эксперт убежден: для успешной переориентации на Восток важна качественная аналитика. Он упомянул исследование компании «Открывая новые горизонты», посвященное реализации ESG-повестки в регионе. Вывод из него такой: в общем, стандарты, которые требуются от компаний, такие же, как в ЕС, — те же ESG-рейтинги, отчеты об устойчивом развитии. Но, к примеру, на Гонконгской бирже требование к ESG-отчетности обязательно, а в Европе — только обсуждается.

Елизавета Данилова сообщила, что ЦБ планирует в текущем году опубликовать консультативный доклад по рискам — переходным и физическим — с актуальной повесткой и ориентирами на азиатские страны.

Ограничения и их преодоление

«Нюансы — в том, что упор делается на E и S, это отражает проблемы восточных рынков. Развиваются там и регуляторная повестка по климату, и зеленые таксономии. В Китае и Индии активно внедряется торговля углеродными единицами, — рассказал Игорь Коротецкий. — Мы ожидаем, что в итоге все придет к ограничениям, которые есть в ЕС, в том числе — на доступ углеродоемкой продукции на эти рынки. Российский бизнес должен будет соответствовать этим требованиям. ESG-повестка не пропадает при переориентации на Восток и смене партнеров, меняются лишь драйверы».

Поскольку в российской ESG-повестке проявились дополнительные ограничения по доступу к передовым зеленым технологиям, необходимо развивать внутренние разработки, инвестировать в них, считает Игорь Коротецкий. Для этого должна развиваться национальная регуляторная среда, должна повышаться значимость нацпроектов. «Бизнесу нужны правильные ориентиры “внутри”, со стороны регуляторов — Банка России, Минприроды, Минэкономразвития: национальная повестка и ЦУР, — пояснил Игорь Коротецкий. — Это позволит не деградировать, быть в тренде международной повестки, выходить на финансовые рынки подготовленным».

Непрозрачность бизнеса: вызов для ЦБ

Елизавета Данилова подтвердила: для Банка России «за ESG-тематикой — будущее». Но изменились проблемные зоны. «С точки зрения E нас раньше очень беспокоил налог в ЕС, вводимый с 2026 года, но риски реализуются сейчас в результате санкций. Первопричина этих рисков — сам климат: меняется бизнес, возрастают издержки, в том числе в плане физической безопасности. Причем процессы ускоряются экспоненциально».

По ее мнению, важно считать углеродный след и помнить, что он оценивается в целом по цепочке. «Если мы будем производить энергию, которую используют партнеры, то уже китайские товары будут “коричневыми” и подпадут под дополнительные налоги», — напомнила Елизавета Данилова. Среди важных факторов текущего момента она упомянула временное смягчение требований государства в области экологии в целях поддержки бизнеса; ограничение доступа к иностранному капиталу, информации, услугам и технологиям.

По словам Елизаветы Даниловой, «нас ждут развитие новых секторов экономики, импульс к производству новых типов экологических товаров и материалов, а также



Юлия Строганова
(Ак Барс Банк)

Фото: пресс-служба
Ак Барс Банка



Игорь Коротецкий (Кепт)

фото: пресс-служба Ак Барс Банка

развитие экспорта сырья, необходимого для перехода к углеродно-нейтральной экономике».

Социальная повестка сейчас важна для сохранения занятости и условий труда, пояснила представитель ЦБ. Также она сообщила: «С точки зрения G уход с западных финансовых рынков и возможность не публиковать отчетность, чтобы минимизировать санкционные риски, могут привести к снижению корпоративной ответственности в управлении. Около 30% крупнейших нефинансовых компаний отказались от публикации всех видов отчетности за 2021 год. Это откат назад. У нас недостаток информации, в том числе о климатических рисках. Нужно обсуждать с эмитентами баланс, чтобы они не раскрывали наиболее чувствительные сведения, но давали остальную информацию, в том числе по движению к заявленным ESG-целям».

ЦБ на тропе содействия

Способствовать УР регулятор намерен:

- через развитие рынка ESG-инструментов;
- с помощью запуска пруденциального надзора, цель которого — корректный учет рисков на всех уровнях;
- устранением пробелов в информации с помощью стандартов.

Как отметила спикер, некоторые страны учитывают ESG в своей ДКП, но это «спорная тема». Наш ЦБ пока к структурным изменениям не стремится, но оценивает риски в рамках прогнозирования.

Стратегические цели Банка России на ближайшие годы: стимулирование финансовых потоков для реализации ESG-повестки; содействие модернизации экономики; адаптация участников сектора к новым видам рисков при переходе к трехвекторной модели развития.

Елизавета Данилова подчеркнула, что ужесточение регулирования не планируется. Преференции зеленому финансированию возможны в рамках стимулирования, но ЦБ РФ ожидает от правительства «актуальных критериев приоритетности проектов». Инструментами снижения рисков станут: поддержка и гарантии спроса; поручительство; налоговые преференции. На их основе будут рассчитываться лимиты снижения требований с учетом запаса капиталов банков и возможности для них получать прибыль.

Рейтинг как маяк в ночи

Гульназ Галиева, управляющий директор «Эксперт РА», рассказала, как выглядит вектор ESG в России с позиции рейтингователей. Она назвала свой доклад «ESG-рейтинг: норма жизни», но, судя по его содержанию, это пока мечты. Ситуация, безусловно, улучшается по сравнению с прошлым годом: тогда доля бизнеса, который считал глобальной тенденцией хайпом, составляла около 80%. Но и сейчас 56% компаний нефинансового сектора — в руках скептиков, ESG-рейтинги есть у 30% компаний, а 14% планируют ими обзавестись.

Основные мотиваторы: формирование имиджа; плюсы для работы с инвесторами, а также с банками, которые закладывают такие оценки в свои кредиты. Гульназ Галиева наблюдает, как растет интерес к рейтингам со стороны реального сектора, но «компаниям ждут более стандартизированного регулирования, господдержки, инструментов субсидирования

как дополнительных стимулов к развитию направления».

Из негативных моментов представитель «Эксперт РА» назвала пересмотр международными провайдерами не только кредитных рейтингов: понижены и ESG-ориентеры. Игорь Коротецкий в этой связи отметил, что «важно иметь национальные ESG-рейтинги в ситуации, когда западники “ушли”».

«Российские рейтинговые агентства включают страновой риск, шкала выстроена по национальной оценке. Все лучшие практики из кредитных рейтингов транслируются и на некредитные, — сообщила Гульназ Галиева. — После закрытия российскими компаниями информации именно из релизов рейтинговых агентств можно увидеть описание основных рисков и точек роста, включая ESG-рейтинги. На условиях конфиденциальности они предоставляют рейтинговым агентствам необходимые сведения, так что отсутствие прозрачности не влияет на качество оценки».

УР в Татарстане: практика

Ольга Манидичева сообщила, что с 1998 года показатель «валовой региональный продукт» в республике вырос в 2,6 раза, при этом парниковые выбросы снизились на 21%, что «свидетельствует о понимании экологической повестки».

Марина Слуцкая отметила, что актуальность зеленого строительства подтверждена руководством страны, а также на уровне региональных правительств, в том числе внедряется в Республике Татарстан.

Юлия Строганова рассказала, как «Ак Барс» интегрирует принципы УР. Среди реализованных проектов:

- присвоение банку ESG-рейтингов от рейтинговых агентств НКР и «Эксперт РА»; участие в индексе РБК-НКР;
- выпуск отчетов по устойчивому развитию за 2020 и 2021 годы на русском, татарском и английском языках. Спикер видит в этом проявление социальной ответственности;
- разработка ESG-стратегии с целевыми критериями KPI на 2022–2026 годы. Документ синхронизирован с бизнес-стратегией банка;
- развитие специализированной страницы на сайте;
- выпуск первого социального продукта — карты Teddy Food: кешбэк направляется на поддержку бездомных животных;
- запуск исламской ипотеки и карты, согласно принципам шариата.

Спикер отметила, при создании центра компетенций банк взаимодействует с республиканским министерством природопользования и экологии.

На старте «ЭКОНОМИКИ ТОКЕНОВ»

Когда предприниматели поймут, какие именно бизнес-кейсы на соответствующих платформах работают, тогда рынок ЦФА «взлетит», а вопросов, зачем нужен цифровой рубль, больше не будет



Фото: пресс-служба Ак Барс Банка

Текст

ВАДИМ ФЕРЕНЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Дамир Галиев, директор по инновациям Ак Барс Банка, выступил модератором секции «Цифровой рубль и цифровые финансовые активы — на пути к “экономике токенов”», состоявшейся в рамках Международного форума Kazan Digital Week 2022 (KDW), которая прошла 21–24 сентября в Казани.

По его словам, одна из задач данной панельной дискуссии — понять, в чем преимущество тех или иных цифровых решений, кто может выиграть, используя их в своей деятельности, на какую бизнес-перспективу инвестор может рассчитывать и какая перспектива у данной отрасли в целом.

К дискуссии были приглашены: **Максим Григорьев**, генеральный директор Ассоциации развития финансовых технологий (Ассоциация ФинТех); **Кирилл Пронин**, директор департамента финансовых технологий Банка России; **Сергей Рябов**, директор по развитию бизнеса компании «Мастерчейн» («СРР»); **Артем Калихов**, генеральный директор компании «Веб3 Технологии»; **Игорь Кузьмичев**, генеральный директор компании «Системы распределенного реестра»; **Анна Шаповалова**, бизнес-партнер по развитию инноваций Альфа-Банка; **Дмитрий Булычков**, технический директор компании «Атомайз».

Цифровой рубль уже востребован

Кирилл Пронин, получив слово от модератора, рассказал о первоочередных сценариях использования цифрового рубля (ЦР) на платформе Банка России: «Экономика нашей страны и, наверное, некоторых других стран в значительной степени становится цифровой. Огромное количество сервисов — и финансовых, и нефинансовых — предоставляются онлайн. Появляются цифровые платформы и решения. Естественно, чтобы обслуживать цифровую экономику, необходимы соответствующие времени цифровые финансовые инструменты, в том числе цифровые финансовые активы (ЦФА), утилитарные цифровые права (УЦП), а также цифровые валюты центральных банков (СВДС, в России это ЦР)».

В нашей стране появление ЦР обусловлено потребностью создать цифровой инструмент для развития всего разнообразия цифровых финансовых сервисов. ЦР благодаря смарт-контрактам предоставляет к тому же уникальную возможность программирования сценариев использования этой валюты в платежном пространстве.

Обслуживать его выпуски и обращение будет платформа ЦР, доступ к которой обеспечен благодаря цифровым кошелькам (ЦК) как физическим, так и юридическим лицам. Поэтому у клиентов будет прямой доступ к своим ЦК, в обход всякого рода посредников. Клиент сможет проводить транзакции в своем ЦК через любую кредитную организацию, снижая свою зависимость от того или иного финансового посредника или банка.

Сейчас группа из 15 банков тестирует операции на прототипе платформы ЦР, а с 2023 года Банк России планирует перейти к тестовым операциям уже с настоящими цифровыми рублями как с использованием ограниченного набора платежных транзакций, так и с использованием смарт-контрактов.

Сценарии использования ЦР для бизнеса и граждан

«На взгляд Ассоциации ФинТех как визионера развития ЦР важной текущей задачей является грамотное комбинирование моделей классических централизованных (CeFi) и распределенных финансов (DeFi)», — расставил приоритеты Максим Григорьев.

Очевидно, что в ближайшие два-три года на стыке этих двух концепций будут появляться новые финансовые домены (CeDeFi), которые в случае с ЦР уже сейчас требуют проработки сценариев интеграции ЦР с безналичными расчетами, а также с клиентскими путями в области цифровых продуктов. Глобальная идея заключается в поиске участниками Ассоциации ФинТех идей и кейсов применения ЦР, например, в областях цифровой ипотеки, государственных субсидий и пособий.

Игорь Кузьмичев продолжил тему: «Финтех и платежи есть в любой отрасли экономики. Поэтому первый кейс применения ЦР — там, где осуществляются эти самые платежи. Если говорить более конкретно и предметно, то там, где требуется обеспечение неизменности данных, проверяемости платежной информации, а также доверия участников, большие перспективы у кейсов «окрашенных» платежей, где важен контроль целевого использования денежных средств».

В качестве конкретного примера докладчик привел выдачу материнского капитала, который можно потратить лишь в ограниченном наборе случаев. А заинтересованными юридическими лицами можно назвать банки, им интересен ЦР для внедрения в экосистемы, в которые вовлечены их клиенты. В случае использования ЦР в трансграничных платежах требуется глубокая проработка этого вопроса с привлечением иностранных контрагентов.

На пути к «экономике токенов»

Выступивший далее Артем Калихов объединил проблематику ЦР и ЦФА как инструментов перехода к безопасной «экономике токенов»: «В нашей текущей непростой ситуации крайне важно уделить должное внимание безопасности того, что мы делаем и используем в области финансовых технологий. Хотя блокчейн содержит средства обеспечения собственной безопасности за счет децентра-

фото: пресс-служба Ак Барс Банка



Дамир Галиев (Ак Барс Банк)

фото: пресс-служба Ак Барс Банка



В центре — Максим Григорьев (Ассоциация ФинТех)

лизации, а также исполнения логики на разных узлах системы, необходимо учитывать ряд аспектов при использовании блокчейна в ЦФА».

Важно, чтобы к 2023 году трендом стала настоящая децентрализация блокчейн-сетей, привлечение в те из них, где происходит выпуск ЦФА, независимых участников, чтобы они могли поддерживать данную сеть, придавая тем самым ей устойчивость. Тогда это будет «настоящий» блокчейн, который сможет реализовывать все свои свойства — конечно, при условии выполнения норм информационной безопасности, ставших актуальными именно

после 24 февраля 2022 года, в частности компрометации открытого ПО, находящегося в зарубежных репозиториях.

Если вопрос с ИБ так или иначе будет, то на первый план выйдет обеспечение интероперабельности, которая позволяет взаимодействовать платформам и сторонним информационным системам между собой. С практической точки зрения это означает возможность передачи цифровых активов между разными платформами, что позволит и пользователям, и эмитентам ЦФА привлекать дополнительную

ликвидность на площадках федерального масштаба. После их интеграции с государственными экосистемами налоговой, таможенной и других служб, а также с платформой ЦР можно будет говорить о появлении «экономики токенов».

«Допустим, платформы у нас есть. А где брать смарт-контракты? По моему мнению, индустрия написания и дистрибуции кода для них должна в чем-то напоминать существующие магазины приложений. Но для этого нужны, например, регулятивные «песочницы». Принципиальны здесь не технические, а регуляторные моменты, — считает Дмитрий Булычков. — Что касается развития платформы Atomize, то она строится на базе универсальных принципов, позволяющих интегрировать ее, например, с ЦР. Идеи по токенизации у нас совершенно различные. Работаем во всех направлениях».

Сергей Рябов затронул практическую сторону: как и на чем зарабатывать на рынке ЦФА. По его словам, множество технических моментов решено, сейчас требуется массовое просвещение и бизнеса, и финансистов. Когда предприниматели поймут, какие именно бизнес-кейсы на соответствующих платформах работают, тогда рынок ЦФА «взлетит», а вопросов, зачем нужен ЦР, больше не будет.

Завершила панельную дискуссию Анна Шаповалова, которая развила тему практических перспектив ЦФА для корпоративных банковских клиентов на опыте Альфа-Банка. Банк может сам создавать цифровые продукты, клиенты из реального сектора экономики своими идеями способствуют росту рынка, а инвесторам этот рынок интересен по умолчанию. Сейчас главное — преодолеть детские болезни этого перспективного рынка! **БО**

«Современный рынок — это одна большая цифровая платформа»

В ходе Международного форума Kazan Digital Week 2022 (KDW), прошедшего 21–24 сентября в Казани, большой интерес вызвала панельная дискуссия «Цифровые платформы как инструмент трансформации бизнеса»

Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

«С»тановление сектора цифровых платформ (ЦП) достигло того этапа, когда уже необходимо обсуждать основные тренды их дальнейшего развития. При этом важно учитывать ключевые подходы и принципы цифровизации бизнеса, а также выделять различные инструменты и технологии, используемые в процессе диджитализации компаний», — задал тон дискуссии от лица организаторов KDW **Руслан Тумятов**, руководитель дирекции архитектуры и анализа компании «Ак Барс Цифровые Технологии».

Ольга Бледнова, director, financial service and advisory KPMG (КЕРТ), приступив к обязанностям модератора, выступила с докладом, который начался с вопросов: «От чего зависит успех компании в цифровизации? Какова при этом роль цифровых платформ?».

От чего зависит успех?

По мнению спикера, первый шаг к успеху цифровизации зависит от трансформации сознания человека и принятия им того факта, что цифровая платформа — это новая бизнес-модель цифровой экономики, а не этап компьютеризации офиса. А раз так, то ЦП в зависимости от сферы экономики можно разделить на четыре типа: транзакционные, инновационные, интеграционные, а также инвестиционные.

С архитектурной точки зрения ЦП состоит из трех ключевых компонентов: цифрового ядра, развитой и гибкой периферии с различными сервисами и услугами, а также объединения и бесшовного взаимодействия независимых участников сферы деятельности в единой среде. При этом ядро необходимо

для поддержания работы цифровых процессов, ресурсов и сервисов, а также алгоритмизации их работы. Периферия ориентирована на удовлетворение потребностей конечных пользователей.

«Учитывая перечисленные факты, можно выделить главный тренд цифровизации в целом — ЦП становится технологической основой для экосистем разных секторов экономики. Мы видим, что ЦП все чаще выбирают и поставщики, и потребители услуг. В России основным драйвером развития выступает проникновение интернета», — подвела некоторые итоги **Ольга Бледнова**.

Юлия Носенко, директор по развитию открытых данных и экосистем Ассоциации ФинТех, продолжила тему слагаемых успеха ЦП обсуждением роли открытых API, назвав их «ключевым звеном развития цифровых платформ завтрашнего дня и трансформации бизнеса».

По словам эксперта, технология открытых API, стартовав изначально как основа открытого банкинга, а затем финансов вообще, стала на сегодняшний день основой бизнес-концепта «Открытые данные». Его смысл — в том, что владельцы ЦП, получив доступ посредством API к репозиториям открытых данных, имеют возможность создавать и предлагать клиентам свои собственные сервисы, выстроенные на основе анализа и соответствующей интерпретации полученной информации.

На площадке АФТ запущена «среда открытых API», совместно с ключевыми участниками финансовой отрасли разрабатываются стандарты взаимодействия по открытым API и проводятся пилотные проекты для их тестирования. В 2022 году АФТ начала разработку «спецификаций открытых API» для страхового и инвестиционных секторов. «Современный рынок — это одна большая цифровая платформа, а открытые API — это ключевое звено для работы с ней», — утверждает **Юлия Носенко**.

При всех преимуществах глобальной цифровой экономики всегда необходимо



Руслан Тумятов
(«Ак Барс Цифровые Технологии»)



Ольга Бледнова (КЕРТ)

думать об импортонезависимости. Эту тему поднял в своем выступлении **Александр Генцис**, член совета директоров компании «Диасофт». Начало его презентации было посвящено тому, что гигантский опыт его компании в области построения и эксплуатации финансовых цифровых платформ оказался востребован и в других индустриях нашей страны.

«Мы видим, что лидеры цифровой трансформации и обладатели экосистем всего за один день выдают цифру ипотеку, а автокредит — за 10 минут. Россия, на мой взгляд, обладая собственными технологиями, входит в число мировых лидеров в области цифровизации как минимум в области банкинга. Люди это видят и хотят перенять опыт», — утверждает Александр Генцис.

Поэтому в качестве приоритетных направлений менеджмент компании «Диасофт» определил четыре задачи:

- сделать данные полезными;
- предоставить продукты и услуги в цифровом пространстве;
- освоить новые технологии;
- обеспечить импортонезависимость клиентов компании.

Свою миссию в этой связи компания «Диасофт» видит в предложении мировому сообществу, испытывающему острый дефицит в соответствующих инструментах, в качестве технологической платформы экосистемы цифровой трансформации и развития событийно-управляемую среду собственной разработки на базе микросервисов.

Число кейсов множится

Динар Самигуллин, директор ГКУ Центр цифровой трансформации Республики Татарстан (ЦЦТ РТ), рассказал о том, как государство видит себя в роли платформы на примере Единой цифровой платформы Республики Татарстан. Ее главной задачей является организация взаимодействия большого количества участников в целях уменьшения количества транзакций. Под транзакциями при этом понимаются те действия и то время, которые физические и юридические лица тратят на получение государственных сервисов.

Предпосылками для создания республиканской платформы (именно платформы) стало следующее:

- до 80% задач, решаемых типовыми государственными системами, совпадают друг с другом;
- существенные затраты уходят на выполнение требований по обеспечению надежности, производительности и ИБ;



Юлия Носенко
(Ассоциация ФинТех)



Александр Генцис
(компания «Диасофт»)



Динар Самигуллин
(ГКУ ЦЦТ РТ)



Максим Исаев
(компания «Датапакс»)



Ирина Романова
(Банк России)

- разнообразие используемых технических решений, несовместимость данных и программных интерфейсов приводят к дополнительным затратам при сопровождении и интеграции ИС;
- слабая унификация процессов проектирования, разработки, тестирования и технической поддержки требует дополнительных усилий для обеспечения качества и мониторинга предоставляемых услуг.

Максим Исаев, заместитель генерального директора компании «Датапакс», развил тему преимуществ ЦП, но уже в сфере транспорта, где «большинство процессов давно автоматизировано, но связь между ними остро не хватает». А вот интеграция и совместимость данных позволяют действительно создавать новые сервисы, например «Совместные поездки», которые помогают повысить качество жизни граждан в малых населенных пунктах.

Есть кейсы, когда крупным юридическим лицам или группам лиц, например, в Шереметьево, требуется обеспечить подвоз своих сотрудников на рабочие места при сменном режиме работы. Здесь появляются пиковые нагрузки на дорожную сеть, парковочные пространства и т.д. Все это решается при комплексном подходе.

Цифровая платформа «Датапакс» позволяет при локальных перевозках организовать автоматический прием и обработку спроса и предложения, при корпоративных перевозках — автоматическое формирование оптимальных траекторий движения и оплату проезда, а при междугородных перевозках возможны кейсы сопровождения пассажира в пути, а также контроля и оценки качества услуг.

Ирина Романова, советник первого заместителя председателя Банка России, завершая пленарную дискуссию, сделала доклад об образовательных проектах в рамках «Финтех Хаба».

Подразделение ЦБ решает три задачи. Во-первых, повышает уровень знания студентов. Во-вторых, решает задачи финансового рынка и создает прототипы финансовых сервисов на отечественном ПО. В-третьих, привлекает в Банк России и на финансовый рынок в целом новые кадры.

Наверняка, слушая выступление представителя финансового регулятора, представители других секторов экономики сделали вывод: «Без той работы, которую проводит Банк России, ни о какой цифровой трансформации финансов не случилось бы. А вот как обстоят дела с подготовкой кадров для работы с цифровыми платформами у них самих?».

ВЭД вопреки

Несмотря на санкции, российские компании продолжают активно экспортировать сырье, товары и услуги. На фоне отключения крупных игроков от SWIFT на рынке выросла роль «банков второго порядка» — небольших или региональных игроков, которые имеют возможность проводить SWIFT-платежи. Они предлагают расчеты в «дружественных» валютах для переориентации на рынки Востока и Азии: в китайских юанях, турецких лирах, казахстанских тенге, дирхамах ОАЭ и других. Стоимость переводов в «токсичных» валютах выросла на треть, сроки платежей могли возрасти в пять раз. Однако банки пока находят выход из ситуации: подключаются к альтернативным платежным системам и стараются не работать с финансовыми контрагентами, которые по политическим причинам возвращают платежи даже неподсанкционных банков или отказываются работать с российскими партнерами

Текст
ИРИНА ЛАВРОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Этот
материал
на сайте
bosfera.ru



Передел рынка?

За первые семь месяцев 2022 года экспорт российских предприятий превысил импорт в два с половиной раза и достиг 192,4 млрд долларов. По данным ФТС, за аналогичный период в 2021 году Россия вывезла товаров на 75,7 млрд долларов.

Многие ключевые игроки были вынуждены свернуть свою деятельность по обслуживанию ВЭД. Конечно, это оказало существенное влияние на других участников рынка. Остальные банки можно разделить на две группы, рассказал **Денис Комогорцев**, начальник валютного управления Банка «Левобережный»: банки, которые обслуживали свои счета ностро в кредитных организациях, попавших под санкции, и также вынуждены были уйти с рынка, и банки, которые имели собственные счета в иностранных банках. И вот они столкнулись с существенным увеличением клиентской базы, обратил он внимание на ситуацию.

Так как банки из санкционного списка не могут производить транзакции и вести расчеты с зарубежными контрагентами, крупные участники внешнеэкономической деятельности начали искать новых партнеров, согласилась с коллегой **Мария Матвеева**, заместитель генерального директора компании «Мультисервисная платежная система». «Их интересуют банки так называемого второго порядка и ниже — с понятной историей на рынке и практически нулевым уровнем риска попасть под санкции как банку в целом, так и его акционерам. Мы уже наблюдаем рост таких новых партнерств», — заявила она.

Региональные игроки подтвердили тенденцию: «В первом полугодии нынешнего года количество открытых счетов и внешнеэкономических контрактов в нашем банке выросло в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это связано с тем, что к нам массово перешли клиенты из банков, попавших под санкции», — рассказал **Михаил Дралин**, председатель правления банка «Кузнецкий».

При этом ВЭД для компаний осложняется еще и тем, что даже в дружественных странах далеко не все кредитные организации готовы обслуживать российских юридических лиц из-за страха перед санкциями со стороны США, обратили внимание на ситуацию в пресс-службе «Таможенной карты».

Потому проблемы возникают и у региональных банков, и у небольших игроков, которые вроде бы не попали в санкционные списки и не отключены от SWIFT, но все равно испытывают трудности при проведении трансграничных платежей.

Проблемы с расчетами испытали не только банки, которые были отключены от SWIFT, но и большинство региональных банков — тех, что, продолжая оставаться действующими членами SWIFT, имели право проводить расчеты только через другие российские банки, большинство из которых и оказались субъектами санкций, развил тему **Михаил Дралин**. «Банкам с базовой лицензией в июле нынешнего года предоставили право самостоятельно открывать корреспондентские счета в иностранных банках, но такую возможность на практике реализовать довольно сложно: банки даже из дружественных стран, опасаясь вторичных санкций, стали отказывать российским банкам в установлении корреспондентских отношений», — обрисовал он ситуацию.

Долго и дорого

В текущих условиях очень важно правильно выстроить схему платежа, точно знать список санкционных банков и их реальные возможности в совершении международных валютных операций, чтобы потом не стать заложником ситуации, когда на время могут «заморозить» значительную часть оборотных активов на счетах американских и европейских банков. Зачастую маршрут движения средств становится сложным и протяженным, деньги переводятся от банка к банку, тем самым участник ВЭД может терять время, нервы и прибыль с оборота активов, прокомментировали ситуацию на рынке в «Таможенной карте».

«Именно оставшиеся на рынке кредитные организации меняли тарифы. Мы отмечаем рост тарифов по транзакциям в так называемых токсичных валютах», — заявил **Денис Комогорцев**.

Иностранные банки начали закрывать российским банкам корреспондентские счета вне зависимости от того, находятся ли они под санкциями и ужесточили ли проверку операций. Из-за этого многие российские игроки на рынке отказались проводить валютные переводы или увеличили комиссии и ввели лимиты на количество и суммы переводов, рассказал **Раиль Азизов**, вице-президент АКБ «Держава».

Многие российские банки, не попавшие под санкции, а также банки, у которых сохранилась корреспондентская сетка для проведения операций в иностранных валютах, пересмотрели свои тарифы с учетом нынешней геополитической ситуации. Повышение комиссий не всегда связано с тем, что банки пытаются компенсировать выпадающие доходы: часто у них просто нет выбора.

В связи с задержками отправленных денежных средств и участвовавшими запросами от банков-корреспондентов в несколько раз увеличилась нагрузка на сотрудников российских банков, поделилась наблюдениями за рынком руководитель направления ВЭД Солид Банка **Елена Комкова**. Кроме того, банки-корреспонденты иногда дополнительно взимают комиссии за комплаенс-проверки, запросы и ответы, продолжила она.

Во втором квартале были небольшие повышения по комиссиям за валютные переводы и валютный контроль. Основные изменения в тарифах наблюдаются в текущем квартале, поскольку иностранные банки-корреспонденты повысили тарифы за обслуживание и ограничили количество проводимых платежей, согласилась управляющий директор по ВЭД Ак Барс Банка **Наталья Шаламова**.

Сильнее всего тарифы выросли по платежам в долларах и евро — до 30%. «Мы также наблюдаем рост стоимости переводов в юанях, тенге, лирах и рупиях. Во многом это связано с тем, что сами платежи для банков стали дороже. Однако следует отметить, что часть банков, несмотря на рост затрат, не повышают комиссии», — обратила внимание на политику кредитных

организаций **Ирина Кузьмина**, директор Делобанка.

Сокращение предложения на рынке при сохранении спроса приводит к росту стоимости тарифов на операции с данными валютами. При этом мы не наблюдаем заметных изменений тарифов на обслуживание в альтернативных валютах, таких как китайский юань, турецкая лира, казахстанский тенге, дирхамы ОАЭ и других, отметил заместитель председателя правления Реалист Банка **Андрей Казаков**.

Впрочем, не все банки подняли тарифы. Например, Банк «ЗЕНИТ» не вносил изменений в тарифы ВЭД, и, как уверяет пресс-служба банка, сроки обработки платежей в Банке «ЗЕНИТ» остались на прежнем уровне. Об этом же заявили в пресс-службе банка «Кубань Кредит». Там подчеркнули, что подключение банка к системе SWIFT позволяет выполнять платежи по ВЭД в обычном режиме.

Одновременно на рынке наблюдается замедление скорости международных расчетов, в том числе в российских рублях. Это связано с ужесточением комплаенс-политики иностранных банков-корреспондентов в отношении транзакций российских компаний и физлиц. «Если в прошлом году 40% транзакций проходили в течение пяти минут, то сегодня самыми быстрыми можно назвать платежи, которые доходят до бенефициаров в течение 2-3 часов», — сокрушается **Наталья Шаламова**.

«Банки-корреспонденты интересуются происхождением денежных средств, товаров и услуг, за которые проводятся транзакции, конечными пользователями товаров и услуг. Безусловно, обмен информацией и ее проверка занимают немало времени. Иногда сроки проведения платежей могут достигать двух недель, причем речь идет как об исходящих, так и входящих операциях», — сказала **Елена Комкова**.

«Сроки проведения платежей зависят от банков-корреспондентов. Бывают ситуации, когда перевод проводится несколько недель», — подтвердил рыночные реалии **Леонид Назаров**, руководитель управления продуктов «Тинькофф Бизнеса».

В среднем сроки по некоторым странам и валютам увеличились от 3 до 14 дней, согласился с коллегами **Ильнур Саяхов**, руководитель дирекции корпоративного бизнеса Азиатско-Тихоокеанского банка.

Российские банки ищут способы сократить сроки платежей. Так, Делобанк реализовал вместе с партнерами возможность отправлять платежи в Китай через CIPS (национальная китайская система банковских переводов). Это позволило сократить срок платежа в среднем до пяти дней, отметила **Ирина Кузьмина**.

ВЭД МЕНЯЕТ НАПРАВЛЕНИЕ



Мария Матвеева,
заместитель генерального
директора компании
«Мультисервисная платежная система»

Есть отрасли, которые сильно пострадали от санкций и нарушенных цепочек поставок, но кто-то успел быстро перестроиться, а кто-то делает это сейчас.

Так, в нефтегазовой отрасли были колебания объемов, перераспределение поставок, но в целом отрасль сейчас находится в стабильном состоянии. А, например, ввоз автомобилей и запчастей из Европы, США и Японии практически остановлен, и в этом случае параллельный импорт не станет решением. Ушедшие с нашего рынка компании не будут наращивать объем поставок в страны ЕАЭС, с тем чтобы эти потоки перенаправлялись в Россию. Поэтому, скорее всего, мы увидим кардинальное изменение автомобильного рынка: увеличение доли китайских и корейских производителей, появление новых брендов из дружественных стран.

Если рассматривать металлургическую отрасль, то в разных компаниях ситуации могут сильно различаться. Одни, лишившись европейских партнеров, смогли переориентировать свои экспортные поставки на новые рынки, другие до сих пор не восстановили активность.

Можно сказать, что практически все участники внешнеэкономической деятельности сейчас находятся в поиске новых рынков, партнеров и логистических путей. Однако полгода — слишком короткий срок для перестройки всех процессов.

География экспорта и импорта меняется. Компании, работавшие с европейскими партнерами, ищут выходы на азиатские рынки. В результате мы уже видим, как некоторые категории товаров начинают поставлять из стран, откуда раньше их не ввозили. Например, мало кто задумывался о покупке иранского автомобиля, а теперь у нас на рынке будут и такие предложения.

Турция стала крупным хабом, через который идут поставки в РФ. Некоторые российские компании создают там торговые представительства, открывают счета в турецких банках для взаимодействия с зарубежными поставщиками. Однако новые цепочки требуют увеличения затрат, а это значит, что товары будут дорожать.

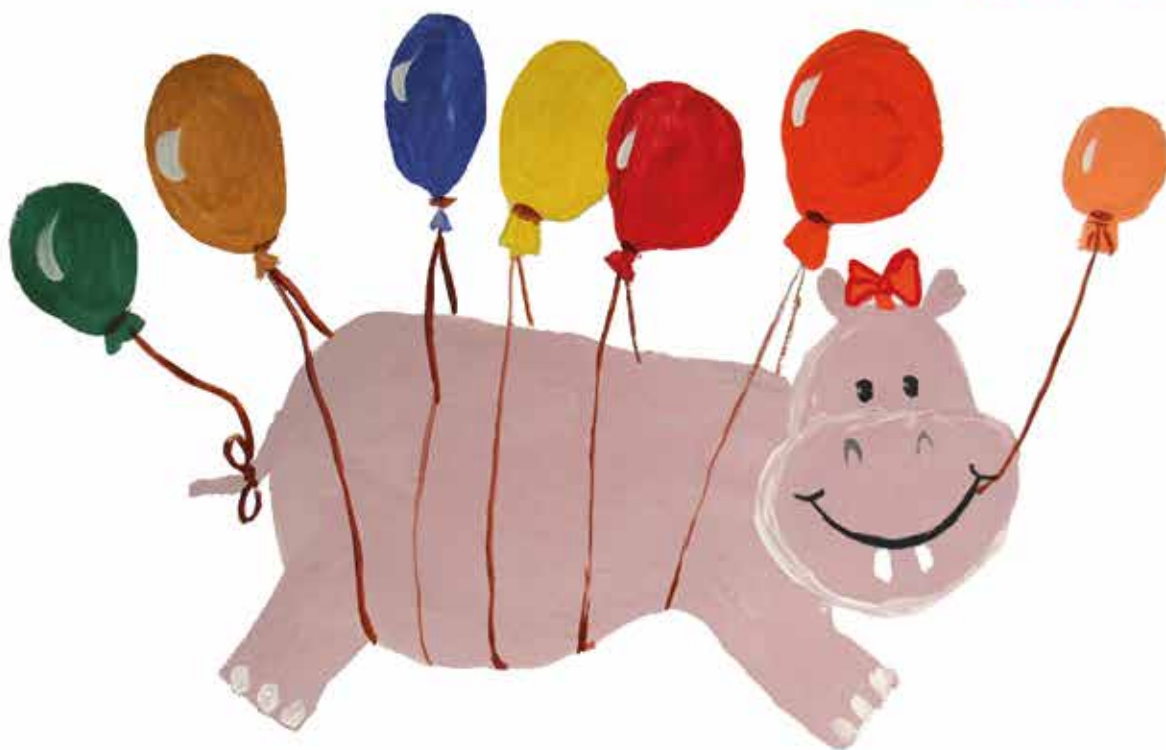
С другой стороны, возросло количество возвратов переводов, причем не только из стран, которые ввели санкции, рассказал **Михаил Дралин**. «Как правило, все они были возвращены с формулировкой «данный перевод не соответствует внутренней политике нашего банка». Иногда эту проблему удавалось решить простой сменой банка контрагента нашего клиента, причем в рамках одной и той же страны», — поделился он лайфхаком работы в текущей ситуации.

По данным пресс-службы «Таможенной карты», по итогам 2022 года прогнозируется падение уровня экспорта из России на 10–12%, но в денежном выражении он вырастет на 70–80 млрд долларов и достигнет 571 млрд долларов, а падение объемов импорта к концу 2022 года прогнозируется на уровне 30% к 2021 году — до 261 млрд долларов. Поэтому у банков по-прежнему останется много работы в сфере ВЭД, и небольшие игроки вполне могут окончательно отвоевать заметную долю рынка.

Фонд помощи детям с онкологическими заболеваниями «Подари жизнь»

Товари Жизнь

www.podari-zhizn.ru



НЕПОДЪЁМНОЕ ПОДЪЁМНО, КОГДА НАС МНОГО.

Лечение рака стоит огромных денег.
Ваши 10 рублей помогут спасти жизнь.

ОТПРАВЬТЕ

СМС НА НОМЕР 6162

с суммой пожертвования
от 10 до 15 000 рублей.



СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА

ДОСТУПНО ДЛЯ АБОНЕНТОВ СЕТЕЙ МТС, «БИЛАЙН», «МЕГАФОН», TELE2, «ЛЕТАЙ!» (ТАТТЕЛЕКОМ) И YOTA. РАЗМЕР КОМИССИИ С АБОНЕНТА – 0%

Бонд, юаневый бонд

После того как доллар, евро и прочие валюты западных стран сделали «токсичными», в отсутствие конкурентов трендом последних месяцев стал китайский юань. Он уже входит в число наиболее активно торгуемых валют на Мосбирже, некоторые банки начали предлагать депозиты в юанях, а многие компании уже размещают юаневые облигации. Этот новый для российского рынка инструмент вызывает все больше вопросов, с которыми мы решили разобраться

Текст

ДЕНИС АСАИНОВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ
АЛЛОКАЦИИ АКТИВОВ А-КЛУБА



К настоящему моменту было шесть выпусков облигаций на общую сумму 25,6 млрд юаней — это эквивалентно почти 4 млрд долларов. Свои

облигации уже разместили компании-экспортеры — «РусАл», «Полос», «Металлоинвест» и «Роснефть», а планами провести размещения в юанях поделились «Газпром нефть» и «Сегежа Групп». Эмитенты распробовали рынок, и, вероятно, предложение бумаг будет расти, особенно когда занимать получается по низким ставкам (ниже 4%). И это в условиях высокой инфляции и роста доходностей на глобальном рынке облигаций.

Впрочем, помимо корпоративных заемщиков на рынок юаневых бондов может выйти Минфин РФ. С учетом параметров бюджета на 2023–2025 годы Минфину необходимо будет привлечь 80 млрд рублей в неделю при полном отсутствии инвесторов из «недружественных» стран, которые были активными покупателями российского госдолга. К при-

меру, если в условиях открытого рынка 2021 года Минфин смог разместить обязательств на 2,6 трлн, то в условиях текущих ограничений в 2023 году необходимо будет разместить обязательств на 3,6 трлн рублей с учетом предстоящих погашений. Выглядит достаточно амбициозно, но выполнимо. Юаневый выпуск в этом смысле может быть хорошим подспорьем, так как для инвесторов юань — это, хоть и валюта развивающейся страны, но на длительном горизонте более устойчивая, чем рубль.

Чтобы оценить привлекательность юаневых бондов в целом, рассмотрим три аспекта: справедливость ценообразования, перспективы процентных ставок в юанях и баланс спроса и предложения.

Первый аспект — один из самых сложных, поскольку отсутствуют кредитные рейтинги от международных агентств. Для оценки примем за данность, что рейтинги российских эмитентов такие же, как были до начала СВО. Мы сравнили российские юаневые бонды с выпусками облигаций, которые торгуются на внутреннем рынке Китая. Премия к бумагам китайских компаний из схожих отраслей в среднем составляет более 50 б.п., но остается вопрос ее достаточности. Учитывает ли она имеющиеся экономические и геополитические риски? Скорее нет, чем да. Но если пренебречь необходимостью экстрапремии, то ценообразование российских эмитентов выглядит адекватным в сравнении с облигациями китайских аналогов.

Более важен второй аспект — динамика и перспективы процентных ставок. Текущий уровень процентных ставок по юаням аномально низок в сравнении с другими рынками. Это логично, поскольку: а) инфляция в Китае составляет всего 2,5%, тогда как,



например, в США — целых 8,3% и б) Народный банк Китая проводит активное монетарное стимулирование экономики, тогда как центральные банки других стран, напротив, ужесточают монетарную среду из-за высокой инфляции. Однако гарантий того, что инфляционные процессы не начнут проявляться в Китае, нет. Конечно, Китай может сдерживать инфляцию, в том числе за счет достаточно недорогих ресурсов, поставляемых из России в практически неограниченных количествах. Кроме того, политика нулевой терпимости к COVID, означающая массовое закрытие целых городов при обнаружении даже небольших вспышек вируса, подавляет потребительский спрос. Тем не менее китайская экономика — открытая, тесно интегрированная с другими странами, а значит, риск «импорта» инфляции все же существует. Плюс стоит заметить, что, несмотря на низкий абсолютный показатель инфляции (всего лишь 2,5% год к году), этот показатель трендово все же растет. Получается, что риск роста ставок — это основной риск для юаневых облигаций. Если тренд по процентным ставкам развернется вверх, на рынке юаневых бондов может произойти массивный «репрайсинг» (напомним, что при росте ставок цены облигаций снижаются, и наоборот).

Несмотря на то что размещения юаневых бондов в России — это внутренний рынок и внутренняя юаневая ликвидность, уровень процентных ставок может быть и будет подвержен колебаниям доходностей на внутреннем китайском рынке. Каким образом? Все очень просто. В случае, если ставки в Китае все же начнут расти, маркетмейкеры не будут удерживать котировки юаневых инструментов на старых уровнях. Они будут котировать повышенные ставки и как следствие более низкие цены.

Теперь разберем баланс спроса и предложения. Со стороны спроса пока все достаточно неплохо. Так, все размещения прошли со значительной переподпиской — у банков есть юаневые

пассивы, для обеспечения которых нужны юаневые активы. Анонсированный переход на расчеты в национальных валютах во внешней торговле также говорит в пользу сохранения высокого спроса на юани. При этом нас больше волнует сторона предложения. Очевидно, что размещение облигаций в юанях очень выгодно для эмитентов — дешевле они нигде не могут занять: ни в долларах, ни в евро, ни в рублях. Значит, предложение юаневых бондов будет расти, а вот хватит ли внутренней юаневой ликвидности для абсорбирования этого предложения, мы узнаем лишь по прошествии некоторого времени.

Выходит, что, хоть юаневые бонды и являются «заменителями» долларовых облигаций, они отличаются на порядок меньшей ликвидностью и доходностью, а сам класс активов выглядит дорого в сравнении с другими валютами. В юаневых облигациях есть потенциальный риск снижения (то есть переоценка вследствие риска роста доходностей в юаневых инструментах), но нет потенциала роста, который обычно возникает вследствие снижения процентных ставок, так как эти юаневые ставки и так находятся на минимальных исторических значениях. Впрочем, для стратегии buy & hold — это не проблема, особенно в двухлетних инструментах.

И теперь самый важный момент для частных инвесторов — налоги. Стоит учитывать, что еще не вступило в силу бюджетное правило, а значит, в рублевом эквиваленте инвестор покупает ценные бумаги на минимуме. Если пройдет управляемая девальвация на 15–30%, то налоговые платежи могут быть на уровне процентного дохода за один календарный год. Это делает прямую покупку юаневых облигаций не самой эффективной инвестицией. С другой стороны, оболочки с налоговыми преимуществами (например, ПИФ и ИСЖ) могут предлагать инвесторам более эффективный способ инвестирования в юаневые инструменты.

Появление облигаций российских заемщиков в юанях — это, безусловно, позитивный сигнал. Расширение инвестиционной вселенной делает управление активами более гибким. Однако аллоцировать весь капитал в юаневые бонды точно не стоит. Как минимум имеет смысл диверсифицировать юаневую часть портфеля обычными депозитами (ведь в них отсутствуют риск потери тела и процентный риск) или же просто покупкой юаня для отыгрыша потенциальной девальвации рубля. В целом, мы считаем, что, обдумывая покупку облигаций в юанях, сейчас целесообразно взять небольшую паузу и подождать, пока сформируется полноценная инвестиционная вселенная данных инструментов, а доходность хотя бы немного подрастет.

Б.О



Текст
ЛЮДМИЛА КОЖЕКИНА,
 ДИРЕКТОР ПО БАНКОВСКИМ
 РЕЙТИНГАМ «ЭКСПЕРТ РА»

Обзор рынка банковских гарантий за первое полугодие 2022 года: доход гарантирован

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Объектами исследования стали 125 банков, имеющих кредитные рейтинги от «Эксперт РА», доля которых в активах всего банковского сектора без учета Сбербанка составляла 82% на 1 января 2022 года. Все приведенные расчеты и выводы основаны на анализе отчетности указанных банков.

Гарантийный бизнес по-прежнему остается одним из наиболее привлекательных для банков в связи с низким уровнем дефолтности.

Даже в пиковые периоды выплат уровень дефолтов по гарантиям остается значительно ниже, чем по кредитам юрлиц (за первое полугодие 2022 года доля раскрытых гарантий составила 0,7% против 4,5% просроченных кредитов юрлиц на 1 июля 2022 года). Помимо этого преимуществом гарантийного бизнеса является меньшая чувствительность к росту процентных ставок в отличие от кредитов, поскольку гарантийный бизнес зависит не столько от темпов роста экономики и спроса заемщиков на кредитные ресурсы, сколько от объема рынка госзаказа.

ТАБЛИЦА 1. В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА ПОРТФЕЛЬ ГАРАНТИЙ ПОКАЗАЛ СУЩЕСТВЕННУЮ НЕГАТИВНУЮ ДИНАМИКУ

	Первое полугодие 2020 года	Второе полугодие 2020 года	Первое полугодие 2021 года	Второе полугодие 2021 года	Первое полугодие 2022 года
Темп прироста портфеля выданных гарантий, %	4	7	2	20	-11

Источник: расчеты «Эксперт РА» на основе данных отчетности рейтингуемых банков (форма 155)

ТАБЛИЦА 2. ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2022 ГОДА НАИБОЛЕЕ ЗАМЕТНО ПРОСЕЛА ВЕЛИЧИНА ПОРТФЕЛЯ ВЫДАНЫХ ГАРАНТИЙ В РАЗРЕЗЕ БАНКОВ, СГРУППИРОВАННЫХ ПО РАЗМЕРУ АКТИВОВ, ТЫС. РУБЛЕЙ

Банки из разных групп	01.07.2021	01.01.2022	01.07.2022	Изменение за первое полугодие 2022 года, %
Топ-15	3 670 813 363	4 388 291 035	3 795 390 014	-13,5
Топ 16–50	531 617 311	661 370 046	660 313 686	-0,2
Топ 51–100	182 391 406	217 185 821	228 732 078	5,3
Вне топ-100	107 691 192	127 951 646	124 723 718	-2,5

Источник: расчеты «Эксперт РА» на основе данных отчетности рейтингуемых банков (форма 155)

Портфель сжимается

Динамика портфеля гарантий подвержена ярко выраженной сезонности, поскольку коррелирует с госзакупками. Наиболее активные выдачи гарантий наблюдаются во втором полугодии, а пик роста портфеля обычно приходится на конец года. В первом полугодии, как правило, наблюдался сдержанный прирост портфеля (+4% в первом полугодии 2020 года и +2% во втором полугодии

ТАБЛИЦА 3. ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2022 ГОДА УРОВЕНЬ ВЫПЛАТ ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА

Выплаты	Первое полугодие 2020 года	Первое полугодие 2021 года	Первое полугодие 2022 года
Выплаты совокупные, тыс. рублей	7 184 830	15 649 675	35 847 400
Уровень выплат, %	0,2	0,3	0,7

Источник: расчеты «Эксперт РА» на основе данных отчетности рейтингуемых банков (формы 101 и 155)

ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ В СФЕРЕ ИНВЕСТИЦИЙ
12 ноября, Москва

5
национальных базиса

40
наиболее инновационного сектора

1000+
слушателей Форума

80+
странах

80+
ведущих компаний-участников Премии и Форума

Участники Премии и Форума

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:
www.investleaders.pro

реклама

2021 года), однако в первом полугодии текущего года, несмотря на увеличение государственных расходов, портфель гарантий показал существенную негативную динамику (-11%).

Сжатие портфеля в первую очередь обусловлено уменьшением объема гарантий крупному бизнесу, поскольку портфель неоднородных гарантий, который сформирован крупными гарантиями, снизился в рассматриваемый период на 12%. Портфель однородных гарантий с меньшим чеком, выданных под обязательства МСБ, снизился всего на 5%.

У банков за пределами топ-15 портфель не уменьшился, поскольку они в большей степени ориентированы на работу с МСБ; также поддержку оказали рост госрасходов и переток клиентов из крупных подсанкционных банков

Как следствие наиболее заметно снизился портфель гарантий у крупных банков из топ-15 по активам (-14% за первое полугодие 2022 года) в связи с заморозкой крупным бизнесом инвестиционных программ и новых проектов из-за санкционного давления. У банков за пределами топ-15 портфель практически не уменьшился, поскольку они в большей степени ориентированы на работу с МСБ; также поддержку их гарантийному бизнесу оказали рост госрасходов и переток клиентов из крупных подсанкционных банков.

Рост выплат обеспечили крупные банки

По итогам первого полугодия 2022 года объем раскрытых гарантий в целом по сектору вырос более чем в два раза по сравнению с первым полугодием 2021-го, а уровень выплат увеличился до рекордных 0,7% против 0,3% годом ранее.

Рост дефолтности отмечается у банков из топ-15 по активам, основу клиентской базы которых составляет крупный бизнес, а у банков, занимающих места ниже 15-го по активам, в первом полугодии 2022 года объем выплат, напротив, заметно сократился. Из-за санкционного давления наиболее заметно пострадал именно крупный бизнес, который столкнулся с сокращением рынков сбыта, срывом сроков контрактов из-за проблем с поставками импортного оборудования, с проблемами в международных расчетах и с потерей зарубежного бизнеса. В первом полугодии 2022-го у банков за пределами топ-100 сумма раскрытых гарантий сократилась почти в три раза, у банков, занимающих места с 16-го по 50-е по активам, — на треть, у банков, занимающих места с 51-го по 100-е по активам, — на 11% (с учетом исключения из выборки одного банка, у которого произошла крупная выплата).

Отдельно стоит выделить специализирующиеся на выдаче гарантий банки, к которым были отне-

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



Наталья Мартынова
и.о. генерального
директора
компании «Эльфин»

Экспресс-технология рассмотрения и выдачи банковских гарантий появилась около 10 лет назад. Сегодня мы можем с уверенностью говорить о том, что для клиентов — участников госзакупок получение одобрения от нескольких банков в течение одного дня стало нормой.

С каждым годом увеличивается количество кредитно-финансовых организаций, работающих с этой технологией. Большинство банков работают в диапазоне до 50 млн рублей. При этом со стороны субъектов МСП увеличивается потребность в индивидуальном подходе при рассмотрении кредитных заявок и оперативном установлении лимитов.

Экспресс-технология рассмотрения и выдачи банковских гарантий можно масштабировать на любые продукты среднего и корпоративного сегмента банков. Мы считаем ее актуальной и перспективной. Она позволяет сократить время проведения сделки и затраты банков, а также дает возможность привлекать клиентов со всей России.

Именно поэтому технология была реализована в Elfin — нашей облачной платформе финансовых сервисов на базе системы автоматизации бизнес-процессов. В сервисе представлен полный комплекс процессов, обеспечивающих привлечение клиентов, анализ и подбор оптимального продукта.

Недавно с одним из банков из топ-10 наша команда реализовала выдачу гарантий с индивидуальным рассмотрением по экспресс-технологии до 500 млн рублей.

Платформа Elfin постоянно совершенствуется в соответствии с потребностями банков и компаний — участников госзакупок. В настоящее время на ней реализованы экспресс-анализ клиента, подписание документов с помощью усиленной квалифицированной электронной подписи (УКЭП), получение разрешения онлайн, подписание УКЭП поручительства юридических и физических лиц.

Сегодня, когда все больше банков проявляют интерес к работе на рынке государственных и коммерческих закупок, платформа Elfin позволяет им автоматизировать бизнес-процессы без финансовых затрат и обеспечить стабильный поток заявок от клиентов.

Elfin уже сотрудничает с пятью крупными банками-партнерами, в том числе системно значимыми. Мы открыты к сотрудничеству с кредитно-финансовыми организациями и готовы делиться наработанной экспертизой.

Подробную информацию о платформе Elfin вы можете узнать по телефону 8 (800) 301-87-40 или e-mail: bg-team@elfin.tech

реклама

ТАБЛИЦА 4. В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА РОСТ СОВОКУПНЫХ ВЫПЛАТ ПО ГАРАНТИЯМ В РАЗРЕЗЕ БАНКОВ, СГРУППИРОВАННЫХ ПО РАЗМЕРУ АКТИВОВ, НАБЛЮДАЛСЯ ТОЛЬКО У КРУПНЫХ БАНКОВ, ТЫС. РУБЛЕЙ

Выплаты	Первое полугодие 2020 года	Первое полугодие 2021 года	Первое полугодие 2022 года	Первое полугодие 2022 года / первое полугодие 2021 года, %
Топ-15	4 863 437	9 705 916	33 770 186	247,9
Топ 16–50	1 836 324	1 551 429	1 062 858	-31,5
Топ 51–100	85 247	236 719	609 648	157,5%*
Вне топ-100	399 822	1 138 196	404 708	-64,4

Источник: расчеты «Эксперт РА» на основе данных отчетности рейтингуемых банков (форма 101)

*Без учета выплат одного банка величина раскрытых гарантий среди банков, занимающих места с 51-го по 100-е по активам, сократилась бы на 11,4%.

сены кредитные организации с гарантийным портфелем, превышающим 15% их валовых активов на 1 июля 2022 года. Преимущественно к таким банкам относятся небольшие игроки, ориентированные на выдачу экспресс-гарантий с небольшим чеком для МСБ. У подобных банков медианный уровень выплат по гарантиям — околонулевой (0,03% по итогам первого полугодия 2022 года), а медианная доходность гарантий наиболее высокая (2% за первое полугодие 2022 года в годовом выражении), поскольку ставка комиссионного вознаграждения по гарантиям с небольшим чеком обычно выше, чем по крупным. Для сравнения медианная доходность гарантий банков из топ-15 по активам по итогам первого полугодия 2022 года составила 1%, снизившись в сравнении с первым полугодием 2021-го на 0,5 п.п. на фоне роста выплат.

В текущих условиях прибыльность банков, специализирующихся на выдаче экспресс-гарантий и не имеющих развитого кредитного направления, по нашим оценкам, не будет подвержена существенному давлению, поскольку историческая дефолтность гарантий существенно ниже, чем по кредитам. Принципалы крайне заинтересованы выполнять без задержек взятые на себя обязательства в рамках госзаказа, иначе они могут потерять возможность участия в госконтрактах, которые будут еще больше востребованы на фоне усилившихся проблем с оплатой от других заказчиков. При этом фактический уровень потерь по гарантиям ниже, чем объем выплат, поскольку принципалы стремятся возместить банкам потери, чтобы сохранить в будущем доступ к работе с госзаказом. Кроме того, развитая практика страхования рисков по банковским гарантиям будет частично нивелировать понесенные убытки. Среди банков набирает популярность продукт страхования рисков выплат по экспресс-гарантиям (преимущественно выданным представителям МСБ) в ведущих страховых компаниях, что также существенно снижает фактический уровень потерь банков.

Б.О

20 - 21 октября

XVIII RUSSIA RISK

RRC CONFERENCE

крупнейшее в России профессиональное событие
для риск-менеджеров

Организаторы:




www.riskconference.ru



реклама

IT-наем 2022: слагаемые правильного выбора



После февраля 2022 года ситуация в IT-найме динамично менялась. Спрос на профессионалов со стороны компаний то взлетал, то, если верить рекрутинговым сайтам, падал. Что ждет этот рынок в ближайшем будущем? Останется ли окончательный выбор за кандидатами или он станет прерогативой работодателей?

Текст
АЛЕКСАНДРА КРЫЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

После начала СВО ситуация с IT-кадрами развивалась под воздействием нескольких факторов: оперативных решений правительства, направленных на предотвращение массового оттока профессионалов IT-отрасли за рубеж; объявлений об уходе со стороны международных корпораций и компаний в этой сфере и роста спроса крупных российских заказчиков на поддержку развернутых у них информационных систем и одновременно на перевод критической информационной инфраструктуры (КИИ) на отечественные программные решения.

С одной стороны, по официальным данным, в феврале-марте этого года за рубеж уехали около 70 тыс. специалистов, что в масштабах всей IT-отрасли не так уж и много. С другой стороны, уже в марте-апреле на рынок труда стали выходить квалифицированные сотрудники российских подразделений глобальных вендоров, и к концу августа число вакансий в IT на hh.ru снизилось по сравнению с январем на 25%, а количество резюме выросло на 55%, по сообщению РБК.

Глазами работодателей

Потребность кредитно-финансовых организаций в IT-кадрах не уменьшилась. «МТС Банк не прекращал набирать кадры», — констатировал **Евгений Курсаков**, руководитель центра подбора и развития IT-кластера МТС. Стабильный спрос на IT-специалистов подтвердил и **Александр Пестов**, генеральный директор компании «Открытие Факторинг». Объяснение простое: многие кредитно-финансовые организации еще до 24 февраля имели стратегические планы по цифровой трансформации бизнеса, и их реализация требовала пополнения IT-команд. В некоторых банках темпы набора кадров даже выросли. «С февраля 2022 года мы стали набирать людей в IT-направление более активно», — отметил **Игорь Мушаков**, операционный директор Экспобанка.

«На 2022 год у нас были запланированы несколько новых значимых и амбициозных проектов, а также совершенствование существующих продуктов и сервисов: развитие цифровых

сервисов, платформ ДБО и мобильных приложений, — рассказала **Юлия Щербинина**, директор департамента HR бизнес-партнерства, проектов и подбора Росбанка. — После 24 февраля к планам добавились проекты по импортозамещению ПО». Для выхода на новый виток развития IT-подразделения банку потребовались новые кадры.

В числе наиболее востребованных IT-специальностей эксперты банков называют backend-разработчиков, Java-разработчиков, бизнес-аналитиков, системных аналитиков, тестировщиков, специалистов по разработке банковских систем и приложений, а также специалистов в области инфраструктуры.

Некоторое сокращение потребности в IT-специалистах в весенне-летний период наблюдалось в финтех-компаниях. **Илья Парамонов**, операционный директор iFellow, связывает это с временной приостановкой развития новых проектов: «Всем нужно было время, чтобы приспособиться к новым реалиям». Уменьшение количества открытых вакансий для IT-профессионалов в этот период отметила и **Оксана Юрцова**, HR-директор компании «Цифровые привычки». При этом оба эксперта заявили, что уже в осенние месяцы потребность в кадрах и соответственно количество вакансий вырастут.

По словам Ильи Парамонова, для финтех-компаний iFellow наибольший интерес представляют разработчики backend и frontend. Также растет популярность технологий, которые до недавнего времени не были особенно востребованы в широком сегменте отрасли, например Python.

Компания «Беллсофт» на протяжении двух лет испытывала дефицит Java-разработчиков senior-уровня, а в 2022 году увеличила штат на 25%. «Половина новых сотрудников пришли из компаний, которые релоцировали персонал в другие страны, а они не захотели уезжать из России, в частности из Санкт-Петербурга», — констатировал **Роман Карпов**, директор по стратегии компании «Беллсофт».

По понятным причинам вырос спрос на продукты и услуги в области кибербезопасности. «В марте мы фиксировали огромное количество запросов как со стороны заказчиков, так и со стороны партнеров-интеграторов. Чтобы удовлетворить возросший спрос, мы открыли дополнительные вакансии и начали активнее принимать сотрудников, причем не только технических специалистов и разработчиков, но и административный персонал, — рассказал **Сергей Бочкарев**, заместитель генерального директора компании «АйТи БАСТИОН». По его словам, в результате за полгода штат компании вырос на 20%.

Расширением команды по различным стекам занимается и компания Positive

Technologies, которая, по словам **Анны Римской**, старшего бизнес-партнера департамента управления персоналом, ищет системных и продуктовых аналитиков, чаще всего с опытом в IT.

Как нанимают айтишников

С конца февраля во многих компаниях изменились подходы к найму IT-специалистов. «Мы полностью перестроили систему IT-рекрутмента под продуктовый подход разработки, используемый в банке. На данный момент у каждого бизнес-блока есть своя, выделенная группа рекрутмента, которая занимается наймом в данный бизнес-блок», — рассказал Евгений Курсаков (МТС).

Для поиска кандидатов используются новые технологии. «На смену специализированным порталам приходят булевые запросы (boolean-search) через операторов поиска веб-страниц того же LinkedIn, X-Ray-поиск, расширения», — добавил Сергей Бочкарев.

По словам Оксаны Юрцовой («Цифровые привычки»), новые подходы важны, так как заказчикам теперь нужно быстрее закрывать потребности в кадрах. Для этого компания нередко привлекает рекрутеров-фрилансеров.

Классическая схема IT-найма хорошо известна: формирование описания вакансии и профиля кандидата, поиск и отбор резюме, интервью с рекрутером (телефонное или очное), оценка рекрутером каждого кандидата и принятие решения о приглашении на интервью с руководителем, принятие решения по кандидату.

Однако каждая компания всегда вносила в эту схему коррективы (а в последние полгода многие оптимизировали ее, но об этом чуть позже). Так, в компании «Открытие Факторинг» в процессе найма помимо рекрутера задействован нанимающий менеджер. Он включается в работу еще на этапе создания профиля кандидата. «Мы обязательно определяем роль кандидата в команде с последующим распределением soft- и hard-скиллов», — описал этот этап Александр Пестов («Открытие Факторинг»). Также, по его словам, нанимающий менеджер участвует в процессах скрининга и оценки отобранных резюме.

С таким подходом согласен и Игорь Мушкаев, который убежден: руководители должны постоянно мониторить «воронку подбора специалистов» и, что важно, отслеживать всех важных кандидатов.

В МТС Банке интервью с техническими экспертами проводится по видеоконференцсвязи, и, если кандидат прошел его успешно, для него проводится предварительное знакомство с будущей командой также в формате видеозвонка.

Значительно сократить скорость найма IT-специалистов Росбанку позволило качественное наращивание компетенций рекрутеров. Благодаря ему, по словам Юлии Щербининой, кандидат видит в лице специалиста по найму полноценного партнера, понимающего задачи, процессы работы, стеки, а также знающего команду и способного обозначить профессиональные и карьерные перспективы развития в банке. «Теперь тимлиды доверяют экспертизе рекрутера и не нуждаются в дополнительных многоступенчатых проверках кандидата», — подчеркнула эксперт.

Татьяна Василькова, HR-менеджер компании Raugine, убеждена в том, что работа рекрутера не заканчивается с выходом успешного кандидата на работу, поэтому компания тщательно подходит к адаптации нового сотрудника. «Наши менторы всегда рядом. Они проводят комплексное обучение и оказывают постоянную поддержку весь период адаптации новенького», — рассказала она.

Понимая, что для большинства клиентов ИБ — непрофильная деятельность, в компании Positive Technologies открыли проект «Кадровое агентство»: к ним может обратиться любая компания из коммерческого или госсектора, и ей помогут найти необходимых специалистов». По словам **Марии Сигаевой**, директора

программ развития клиентской перспективы Positive Technologies, за два месяца работы «Кадровому агентству» удалось закрыть 25 вакансий. «Сделать это рекрутеру, не имеющему опыта найма в ИБ, было бы непросто: необходимо понимать, насколько свободно специалист ориентируется в законодательной базе, компетентен в продуктах, технологиях, какие у него есть практические навыки и soft skills», — прокомментировала эксперт.

Средства ускорения — цифровые и классические

Поставить процесс IT-найма на поток компаниям помогает автоматизация. Так, в iFellow для этого есть собственная разработка — система «ОРИОН». Она анализирует данные кандидата и показывает, какому проекту тот может быть полезен. В этой же системе осуществляется процесс оформления нового сотрудника на работу и формируется его личная карточка. Она будет сопровождать сотрудника на протяжении всего его жизненного цикла в компании.

В компании «Открытие Факторинг» широко используется система трекинга кандидатов. Она позволяет зафиксировать все детали переговоров и как результат значительно сэкономить время рекрутера и нанимающего менеджера. Кроме того, система помогает сформировать индивидуальный подход к каждому кандидату на основе имеющейся истории взаимодействия.

Процесс получения информации и документов соискателя автоматизирован и в Росбанке. Согласие на обработку персональных данных, анкета после интервью, сбор документов для трудоустройства, оформление организованы здесь в электронном виде. В результате даже для подписания документов о приеме на работу IT-специалисту не нужно приходить в офис.

Цифровыми средствами для ускорения IT-найма можно считать и каналы поиска кандидатов. Их необходимый минимум назвал Евгений Курсаков (МТС): сайты по поиску работы (hh/Набр Карьера), инструменты логического поиска (Boolean-search, X-ray), а также социальные сети и телеграм-каналы.

Во многих компаниях оптимизировали сам процесс найма, сократив количество этапов интервью и время ожидания кандидатом решения. Так, в компании «Открытие Факторинг» действует подход «Оффер за один



день». Он предполагает объединение некоторых этапов и проведение всех отборочных мероприятий в течение одного-двух дней. Интервью в один день и оффер в среднем через два-три дня ожидают соискателей в Росбанке. В один этап техническое интервью с лидом в течение часа проводится и в компании «Цифровые привычки». Здесь тоже используется автоматизированная система, интегрированная с различными сервисами.

Рекрутинговый маркетинг в действии

В конкурентной борьбе за квалифицированных соискателей победа достигается средствами маркетинга. Продвижение HR-бренда в среде потенциальных кандидатов (а это, как правило, соцсети), таргетированная реклама, полезный профессиональный контент с качественными иллюстрациями — такой набор инструментов выделяют эксперты.

Еще один важный инструмент — работа с обратной связью на всех площадках, где представлена компания, это способствует формированию сообщества лояльных кандидатов и даже кадрового резерва, считает Илья Парамонов.

По словам Сергея Бочкарева, кандидатам сегодня интересна не только зарплата, но и стабильность компании, и разные «плюшки». Наличие последних является критерием для принятия оффера. Помимо этого им нужно рассказывать о карьерных перспективах, о том, как за несколько лет сотрудники могут вырасти из рядовых специалистов до руководителей подразделений.

Понятно, что такая работа требует участия не только департамента по кадрам, но и службы PR, а также маркетинга и рекламы. «На сегодня у нас есть две злободневные цели. — рассказала Юлия Щербинина (Росбанк). — Первая — качественно повлиять на устаревшие стереотипы о том, что работа в банке предполагает отсутствие свободы и возможности быть индивидуальностью. Вторая — отражает идентичность Росбанка. Для нас важно фокусироваться

на качестве решения бизнес-задач и задач, которые мы берем на себя как ответственный работодатель: развитие инклюзии, забота об окружающей среде, поддержка команды и прочее. Мы верим, что проекты, которые влияют на качество жизни не только наших сотрудников, но и общества в целом, — это фильтр и магнит для осознанных кандидатов со схожими нашим ценностями».

Однако не надо сводить привлечение кандидатов к цифровому формату. Как заметил Роман Карпов («Беллсофт»), хороший результат дают стажировки. Для студентов это возможность приобрести к разработке Java — к технологии, входящей в топ-3 наиболее востребованных в мире. Такие стажировки для студентов старших курсов технических вузов, изучающих Java, компания «Беллсофт» проводит сама и участвуя в инициативах других организаций. Этим летом вместе с кружковым движением и ведущими IT-компаниями она запустила программу «Код для всех». «Мы получили 50 заявок по нашему направлению OpenJDK и пригласили на оплачиваемые стажировки трех наиболее успешных кандидатов», — отметил эксперт.

Форматы и режимы

Несмотря на многообразие разрешенных трудовым законодательством способов оформления отношений между компанией и ее новым сотрудником, основным форматом сотрудничества с новым IT-специалистом большинство экспертов называют работу в штате компании. Они объясняют это сложностью продуктов, в которые новым сотрудникам предстоит погрузиться, строго регламентированными процессами промышленной разработки, а также стремлением наработать и оставить у себя новую экспертизу.

При этом в МТС Банке команды в отдельных случаях могут заключать с IT-профессионалами для решения каких-либо срочных или узкопрофильных задач договоры гражданско-правового характера. Росбанк использует и другие форматы взаимодействия и работает с практикантами и стажерами, а компания «Цифровые привычки» заявляет о готовности сотрудничать с IT-специалистами не только по трудовому договору, но и по договорам с самозанятыми, и по договорам с ИП.

Впрочем, у компаний — сторонников заключения исключительно трудового договора — свои аргументы. «У продуктовой финтех-компании есть довольно много информации, имеющей конфиденциальный характер, поэтому никакие форматы сотрудничества с IT-специалистами, кроме официальных трудовых отношений, мы не можем применять», — заявила Татьяна Василькова (Paygine).

«В iFellow мы не используем фриланс и работу на наших проектах “по совместительству”, так как дорожим качеством предоставляемых услуг», — назвал еще одну причину Илья Парамонов. По словам эксперта, фриланс нельзя использовать в разработке высоконагруженных бизнес-критичных систем.

Кроме того, даже после снятия ограничений, возникших в связи с пандемией коронавируса, айтишникам, в отличие от других офисных сотрудников, остается доступным удаленный режим работы. Это дает возможность нанимать IT-специалистов из регионов. Так, в Экспобанке трудятся сотрудники из всех уголков России — от Москвы до Хабаровска. В компании «Открытие.Факторинг» сотрудники работают в гибридном формате, позволяющем несколько дней в неделю работать удаленно. Готовность сотрудничать с IT-специалистами из любой точки России подтвердили и в МТС Банке. «Во время пандемии мы выстроили процессы удаленной работы настолько эффективно и комфортно, что после [ее окончания] никому не захотелось от них отказываться. Росбанк по большинству IT-вакансий предлагает полную “удаленку” из любого региона России. Причем этот период не ограничен

по времени», — рассказала Юлия Щербинина. В компании «Беллсофт», чья штаб-квартира расположена в Санкт-Петербурге, работают сотрудники из Москвы, Сибири, Урала, Новгородской области.

А вот опыт найма IT-специалистов из других стран и даже желание его приобрести есть не во всех компаниях. «В силу специфики банковского бизнеса работа IT-специалистов из-за рубежа для нас невозможна», — объяснил Евгений Курсаков (МТС). «Формат удаленной работы для сотрудников, находящихся в других странах, для нашей компании недопустим. Опять же это вопрос доступа и защиты информации», — отметила Татьяна Василькова (Paygine). В Экспобанке пока не думали об этом, признался Игорь Мушаков, поскольку пока хватает российских специалистов.

Впрочем, для IT-специалистов из ближнего зарубежья иногда делаются исключения. «У нас есть сотрудники, которые проживают в Беларуси и Казахстане. С ними мы научились успешно работать», — рассказала Оксана Юрцова («Цифровые привычки»). В компании «Открытие.Факторинг», по словам Александра Пестова, есть возможность подключения к удаленному рабочему месту из Беларуси и Казахстана.

Из чего складывается правильный IT-наем?

Для решения задач IT-сферы необходимы специалисты разного уровня, поиск и устройство которых занимает много времени. Как, по мнению экспертов, можно сократить этот путь?

«Для того чтобы результат взаимодействия работодателя и кандидата удовлетворил обе стороны, необходима синхронизация между планами кандидата и КРП бизнеса. Мы предлагаем стабильные условия, надежное трудоустройство и возможность развития, а со стороны кандидата ожидаем необходимый уровень технических компетенций, внутреннюю ответственность и желание добиваться результата», — сказал Александр Пестов.

«Важно общаться с кандидатом не только по техническим вопросам, но и по вопросам мотивации. Цели сотрудника и цели компании должны быть похожи. Важно, чтобы сотрудник хотел развиваться, потому что для нашей компании — это слагаемое успеха», — добавила Оксана Юрцова.

«Главное для нас — научиться проверять, совпадают ли команда и конкретный кандидат, — призналась Анна Римская (Positive Technologies).

«Правильный выбор — это честность друг с другом, это ситуация, в которой работодатель не обманывает кандидата, а кандидат — работодателя. В этом случае удается избежать обманутых ожиданий и как следствие разочарования», — считает Юлия Щербинина. **БО**

Елена Логинова (Почта Банк):

Проверка будущих сотрудников должна быть максимально тщательной

О том, как изменились IT-наем и работа HR-служб по поиску кадров, в блиц-интервью «Б.О» рассказала Елена Логинова, вице-президент, директор по персоналу Почта Банка

Текст
ДМИТРИЙ ОЛЕЙНИКОВ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

— Елена, как изменились потребности Почта Банка в IT-кадрах с конца февраля 2022 года?

— Как и прежде, IT-специалисты очень востребованы.

Сегодня мы наблюдаем смещение фокуса в поиске сотрудников в данной сфере: если еще до начала года остро требовались разработчики приложений, то сейчас стали особо востребованы специалисты по информационной безопасности.

— Что нового появилось в подходе HR-службы к найму IT-сотрудников?

— Мы максимально сокращаем time to offer — время от первого взаимодействия рекрутера с кандидатом до момента предоставления соискателю предложения о работе. Для этого необходимо свести к минимуму количество этапов отбора, а также уменьшить объем тестовых заданий.

Мы заинтересованы в развитии наших сотрудников непосредственно в банке, а также в привлечении и подготовке будущих кадров. В текущем году Почта Банк запустил пилотный проект для студентов очной формы обучения в направлениях, где наблюдается дефицит специалистов требуемой квалификации — разработчиков, аналитиков, тестировщиков, с возможностью дальнейшего трудоустройства в нашем банке.

В рамках внутреннего развития экспертизы Почта Банк предоставляет возможность обучения с наставником языку программирования SQL — это позволяет закрывать актуальные потребности банка по аналитическим/IT-направлениям, где наблюдается повышенный спрос на таких специалистов на рынке.

Помимо этого мы запустили реферальную программу «Приведи в IT», благодаря которой получили высо-

кую конверсию по трудоустроенным кандидатам.

— Что сегодня представляет собой процесс IT-найма в банке?

— Процесс подбора IT-специалистов в банке мало отличается от подбора специалистов данного профиля

в других компаниях, в том числе технологических. На рынке уже много лет идет жесткая конкуренция за профессионалов в этой сфере.

Особенность данного процесса в банке — это повышенное внимание к благонадежности кандидатов, так как многие специалисты получают доступ к конфиденциальной информации, и в этом случае проверка будущих сотрудников должна быть максимально тщательной.

— Какие форматы сотрудничества с IT-специалистами для вас приемлемы, а какие нет? Почему?

— Мы оформляем кандидатов в штат банка, а также рассматриваем вариант оформления соискателей по договору гражданско-правового характера, но такое происходит крайне редко.

— Каковы, на ваш взгляд, слагаемые правильного выбора IT-специалиста?

— Важно понимать задачи и роль специалиста, который нужен для команды. Оценить соответствие hard skills и soft skills кандидата.

На этапе поиска специалиста необходимо ориентироваться на текущий состав команды: понять, как выстраивается сотрудничество между коллегами, как они общаются, и оценить, насколько кандидат впишется в текущий коллектив. Также важно соотнести мотивацию соискателя и возможности компании соответствовать ей.

Б.О

С платформы на платформу: трудности перевода

Текст

ГЛЕБ ЛЕОНОВ,

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАКТИКИ RPA КОМПАНИИ IFELLOW



За последние два-три месяца IT-компания iFellow реализовала несколько проектов миграции с зарубежных платформ RPA на отечественные. Рассмотрим опыт переноса программных роботов с американской платформы UiPath на российские платформы PIX, Primo и Sherpa, а также опыт миграции роботов с британской Blue Prism на Sherpa и Primo

Для меня оказалось довольно неожиданным, что даже для нашей команды, где каждый сотрудник хорошо знает как минимум две платформы RPA, перенос кодовой базы программных роботов — это только половина всех трудозатрат. Остальные 50% приходятся на решение других задач, таких как реверс-инжиниринг кода, перенос пользовательских активностей и работа с оркестратором/мастером.

Если говорить о реверс-инжиниринге кода, то эта задача не слишком важна. Ее решение зависит от качества кода, который нужно будет перенести, и документации. Скажу больше: при некоторых условиях реверс-инжиниринг кода может повлечь за собой риски сохранения на новой платформе неудачных паттернов.

А вот перенос пользовательских активностей — задача очень важная, требующая навыка написания и тестирования кода. Переписывать код лучше до начала переноса программных роботов. При этом, по нашему наблюдению, в зависимости от языка программирования, который будут использовать разработчики, трудозатраты на перенос пользовательских активностей могут различаться в несколько раз.

Еще более сложной является работа с оркестратором. В неизменном виде перенести его с зарубежной платформы

RPA на российскую нельзя, тем не менее, если такая бизнес-задача стоит, можно попробовать до переноса аккуратно скорректировать сначала само решение, а затем — отдельные пользовательские активности.

И после этого наступает финальная стадия миграции — миграция решений с зарубежной RPA-платформы на российскую в No-Code-формате.

Мы сотрудничаем со всеми разработчиками импортонезависимых платформ RPA, регулярно живую тестируем их решения, развернутые у нас на стенде, в том числе изучаем функционал их инструментов конвертации для переноса селекторов, объектов и паттернов проектирования. И мы видим, что часть задач с помощью конвертеров решается, а для другой части они не подходят.

К примеру, точно получится с помощью конвертеров перенести классический селектор XPath и объектную модель документа с платформы на платформу. Проблемы могут возникнуть только в старых приложениях, где вместо селекторов работают хэндлеры. Для их переноса требуется работа с кодом. Собственно, этот метод применяется для всех платформ, на которые мы мигрируем программных роботов.

С переносом объектов все просто. Стандартные объекты и стандартный функционал переезжают с любой платформы на любую. Нестандартные — кастомные или уникальные (редкие) — элементы конвертером не переносятся, так что все, что вы собирали вручную, вам придется пересобирать заново.

И третье, о чем хотелось бы сказать, — это перенос паттернов проектирования. Инструменты конвертации позволяют перенести стандартные последовательности, диаграммы, циклы/условия/операторы выбора и так далее, а также стандартные вызовы внешнего кода. Тут могут возникнуть трудности с реализацией паттерна state machine, имеющего индивидуальные особенности в разных платформах RPA. В полном объеме функционал state machine с помощью конвертеров перенести нельзя, поскольку аналогичные паттерны в российских платформах просто отсутствуют.

БО

Гиперавтоматизация всего



Эта статья
на сайте
bosfera.ru

Конференция «Роботизация бизнес-процессов: стратегии, инструменты и опыт проектов гиперавтоматизации» объединила заказчиков, российских вендоров RPA-платформ и системных интеграторов для обсуждения нового будущего технологии

Текст
АЛЕКСАНДРА КРЫЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»



Фото: «Открытые системы»

Термин «гиперавтоматизация», введенный международной аналитическо-консалтинговой компанией Gartner в 2019 году, используется для обозначения бизнес-ориентированного подхода к быстрой идентификации проверок и автоматизации наибольшего числа процессов.

Такое определение привела **Анна Тулякова**, старший консультант практики технологического консалтинга группы компаний Б1 (ранее ЕУ) в России и в Белоруссии. По ее словам, термин оказался настолько удачным, что его подхватили и стали использовать и вендоры таких решений, и бизнес.

Условий успешной гиперавтоматизации, в которую, по данным той же Gartner, в период 2022-2023 годов планируют сохранить на прежнем уровне или даже нарастить инвестиции 85% компаний в мире, несколько. Это консистентные, надежные и правдивые данные, выбор технологий и инструментов (RPA, Process Mining и Task Mining, машинное обучение, обработка естественного языка и компьютерное распознавание

образов), адекватных задачам, и, наконец, вовлеченность сотрудников. Для ускорения разработки решений роботизации бизнес-процессов рекомендуется использовать подходы Low-Code и No-Code.

Чем отличается гиперавтоматизация от всем привычной автоматизации? По словам **Сергея Степанова**, директора департамента корпоративной архитектуры Россельхозбанка, это два разных подхода. Традиционная автоматизация начинается с анализа бизнес-задачи, затем предполагает оптимизацию — поиск способа создать эффективную информационную систему для ее решения, потом представление этого способа в цифровом формате и, наконец, реализацию самой системы.

При гиперавтоматизации функция сразу переводится в «цифру» — в сценарий работы робота, после того, как цифровизация дает эффект от выполнения заданного процесса (к примеру, снижение нагрузки на корпоративных пользователей и повышение прозрачности), результаты анализируются и в случае, если анализ показывает, что их можно усовершенствовать, оптимизируются.

У каждого из двух подходов свои достоинства и риски. Достоинствами автоматизации



Фото: «Открытые системы»

Анна Тулякова
(Б1)

ции спикер назвал управляемость сложностью системы и контроль рисков, а достоинствами гиперавтоматизации — высокую скорость решения задачи при низких трудозатратах, а также высокий уровень переиспользования инвестиций в ПО. Риски автоматизации заключаются в том, что, поскольку анализ бизнес-задачи препятствует получению решения в срок, эта фаза зачастую пропускается. А в случае с гиперавтоматизацией до анализа полученных результатов дело может и не дойти.

«По мнению зарубежных экспертов, RPA в принципе не годится для решения больших корпоративных задач, — заметил **Сергей Степанов** (Россельхозбанк). — Однако я думаю, что для крупных корпораций эти подходы можно эффективно сочетать, задействовав инструменты Low-Code».

В этом случае RPA обеспечит быструю роботизацию той или иной функции, а традиционная автоматизация поддержит планомерное развитие слоя сервисов, который задействуется в процессах, и управление рисками, считает эксперт. При этом инструменты Low-Code позволят операционным менеджерам бизнес-подразделений решать стоящие перед ними задачи без существенной переделки систем и привлечения IT-департамента.

В кредитных организациях, которые приняли на вооружение технологию RPA одними из первых, количество программных роботов и соответственно роботизированных процессов может достигать сотни и даже больше. Например, в Газпромбанке, по словам **Алексея Голубинцева**, заместителя начальника департамента банковских процессов, за три года было запущено 180 роботов. Так что задача поиска новых процессов, которые еще можно роботизировать, очень актуальна. Ее решают как традиционными способами, так и с помощью цифровых инструментов Process Discovery — Process Mining и Task Mining. Первый метод был внедрен в Газпромбанке в 2018 году, а второй — в 2021-м. По сравнению с традиционными эти цифровые инструменты обладают полнотой, более высокими точностью и скоростью, а также мало зависят от человеческого фактора.

Елизавета Поваляева, начальник Центра роботизации процессов Газпромбанка,



Алексей Голубинцев
(Газпромбанк)



Елизавета Поваляева
(Газпромбанк)



Александр Бочкин
(«Инфомаксимум»)

считает Task Mining наиболее подходящим для выявления процессов под RPA. Этот инструмент работает максимально близко к людям (специальные агенты, установленные на рабочих станциях сотрудников, фиксируют все их действия). К примеру, благодаря Task Mining специалисты Центра узнали, что часто повторяющаяся операция открытия карточки вкладов занимает у работника Газпромбанка три минуты. А в ходе пилотного проекта по автоматическому выявлению рутинных, повторяющихся операций, в котором с рабочих мест 600 сотрудников Газпромбанка в течение трех месяцев агенты Task Mining собирали данные, был выявлен высокий потенциал оптимизации выполнения операций фронт-офиса (171,1 тыс. часов в год), реализовать который можно в том числе и путем гиперавтоматизации.

Пожокие данные привел на конференции **Александр Бочкин**, основатель и генеральный директор компании «Инфомаксимум». Так, применение цифровых инструментов для поиска процессов под роботизацию в одном из банков показало, что его сотрудники тратят 102 тыс. часов в год на поиск информации о клиентах в государственных реестрах. Вместе с тем он отметил, что те же методы помогают выявить и такие операции, которые можно оптимизировать, не прибегая к роботизации. С их помощью, к примеру, уже в другом банке удалось ускорить процесс онбординга клиентов на 36%, просто немного изменив распределение задач между сотрудниками.

Со спецификой миграции с зарубежных платформ UiPath и Blue Prism на российские, а также особенностями отечественных разработок присутствующих познакомил руководитель практики RPA в iFellow **Глеб Леонов**.

На вопрос компаний-заказчиков, участвовавших в конференции, о том, как поступать с программными роботами, реализованными на зарубежных платформах, ответили российские поставщики RPA-платформ: ROBIN, PIX Robotics, Primo, Sherpa. Весь весенне-летний период они совершенствовали свои продукты, в том числе инструменты конвертации роботов с платформ UiPATH и Blue Prism, и на конференции демонстрировали свои умения и видение перспектив развития.

МЕРЦАЮЩИЙ UNION PAY

Текст
ДМИТРИЙ ОЛЕЙНИКОВ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

В МАРТЕ, ПОСЛЕ УХОДА ИЗ РОССИИ VISA И MASTERCARD, РОССИЯНЕ СТАЛИ МАССОВО ОФОРМЛЯТЬ КАРТЫ КИТАЙСКОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ UNION PAY В НАДЕЖДЕ ВЕРНУТЬ ПРИВЫЧНЫЙ ФУНКЦИОНАЛ ОПЛАТЫ. НО УЖЕ В АПРЕЛЕ СТАЛИ ПОСТУПАТЬ СООБЩЕНИЯ О ТРУДНОСТЯХ РАСЧЕТОВ КАРТОЙ ЗА ГРАНИЦЕЙ. РАЗБЕРЕМСЯ В ТОМ, КАКОВА СИТУАЦИЯ СЕГОДНЯ, КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ У ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ ИЗ КИТАЯ И СПОСОБНА ЛИ ОНА ПОЛНОСТЬЮ ЗАМЕНИТЬ УШЕДШИХ ЗАПАДНЫХ ИГРОКОВ

Уход западных МПС не повлиял на карточные платежи внутри России, а чтобы держатели карт не испытывали трудностей в расчетах после истечения срока действия карт, многие банки сделали их бессрочными. При этом стали невозможными как оплата подписок на зарубежные сервисы (многие из которых, к слову, тоже покинули российский рынок), так и оплата товаров в заграничных онлайн-магазинах. Выпуск карты китайской платежной системы Union Pay, которая работает в 157 странах, позволил не изменять своим платежным привычкам и иметь возможность пользоваться иностранными сервисами и магазинами.

Union Pay, у нас проблемы

В апреле сообщалось о проблемах с оплатой за рубежом российскими картами Union Pay, в частности в иностранных онлайн-магазинах: «Такие игроки дают распоряжение банкам-эквайерам не проводить платежи по картам, выпущенным в РФ, вне зависимости от ПС (платежной системы. — *Ред.*)», — писал «Коммерсантъ».

Проблемы оплаты коснулись и клиентов, выпустивших карты Union Pay в российских неподсанкционных банках. Эксперты отмечают, что торговые точки блокируют страну выпуска карты, а не выясняют, под санкциями сам банк или нет, отметил **Дмитрий Вишняков**, независимый эксперт на рынке платежных карт. Он также под-



черкнул, что «по правилам ПС банки-эквайеры не имеют права дискриминировать карту по стране выпуска», — передал его слова «Коммерсантъ».

Трудности с оплатой за рубежом заметили и в банке «ЗЕНИТ»: «В настоящее время проблема отказа в обслуживании карт Union Pay, выпущенных российскими банками, наблюдается в США. В остальных странах могут наблюдаться точечные отказы в приеме карт у отдельных эквайеров, но в целом клиенты российских банков с таким глобальным ограничением в других странах не сталкиваются», — прокомментировала «Б.О» ситуацию с картами **Наталья Тутова**, заместитель председателя правления банка «ЗЕНИТ».

Не сталкивались с массовыми проблемами оплаты клиенты Почта Банка: «Мы видим успешные транзакции по картам UnionPay Почта Банка как в России, так и за рубежом», — прокомментировали в кредитной организации и добавили, что «пользователи могут столкнуться с проблемой оплаты с помощью карт Union Pay, так как не все сервисы и интернет-магазины подключены к этой платежной системе».

Что предлагают банки?

В российских банках, находящихся под блокирующими санкциями, выпуск карт Union Pay недоступен. Также в POS-терминалах подсанкционных банков нельзя распла-

титься картами китайской платежной системы, выпущенными в иностранных банках.

Такое решение Union Pay, вероятно, было принято из-за опасения попасть под вторичные санкции. «Для россиян это ограничение вряд ли на что-то повлияет, потому что коснулось карт Union Pay, выпущенных именно иностранными банками. Скорее всего, Union Pay таким образом снижает риск вторичных санкций», — предположил **Егор Кривошея**, руководитель направления исследований Центра исследования финансовых технологий и цифровой экономики «Сколково-РЭШ».

«Ограничение работы UnionPay вряд ли существенно повлияет на рынок. Китайские туристы предпочитают оплату через WePay (WeChat) и AliPay, поэтому ряд крупных ретейлеров, где китайские туристы могут составлять значительную долю клиентов, подключают эти способы оплаты в последние годы. К ним можно отнести, например, ГУМ, ЦУМ и некоторые сетевые розничные магазины», — отметил Егор Кривошея.

«Пластик» или «цифра»?

В большинстве банков, представленных в таблице, карты Union Pay можно выпустить как в цифровом варианте, так и на физическом носителе. Но чему клиенты отдают предпочтение? На вопрос «Б.О» в банке «ЗЕНИТ» ответили, что их клиенты «перестраховываются» и дополнительно

ТАБЛИЦА

Российские банки, выпускающие карты Union Pay

Банк и тип карты	Место банка в банковской системе по величине активов	Стоимость выпуска и обслуживания	Программа лояльности
Газпромбанк (дебетовая)	3	Выпуск карты — 5 тыс. рублей, обслуживание — бесплатно	На выбор: «Умный кешбэк»; «Понятный кешбэк»; «Процент+»; «Газпромбанк–Travel»
Россельхозбанк (дебетовая кобейджинговая UnionPay — «МИР»)	5	UnionPay моментального выпуска — 7,5 тыс. рублей, UnionPay именная — 9,5 тыс. рублей	Кешбэк до 15% суммы покупок по карте в рамках опции «Выбери свой Cashback»
Банк «ВБРР» (цифровая кобейджинговая UnionPay — «МИР»)	14	Подключение бесплатное, абонентская плата не взимается	Кешбэк-сервис платежной системы «МИР»: 1,5% за покупки на территории РФ; 30% за онлайн-покупки у партнеров; 0,5% за покупки за границей
Банк «Санкт-Петербург» (дебетовая)	18	Стоимость выпуска — 5 тыс. рублей. Стоимость обслуживания — 5 тыс. рублей в год, первый год бесплатно	Бонусы «Ярко» — 0,5%
Почта Банк (дебетовая)	20	Стоимость выпуска — 5 тыс. рублей. Стоимость обслуживания: 0 рублей при оплате товаров и услуг картой на сумму от 10 тыс. рублей в месяц, в остальных случаях — 399 рублей в месяц	3% бонусов за покупки в магазинах одежды, обуви, в ресторанах и кафе; 0,5% бонусами за остальные покупки
МТС-Банк (дебетовая)	29	5 тыс. рублей — при подаче заявки на сайте, 10 тыс. рублей — при подаче заявки в офисе банка. Первые два месяца — бесплатно, далее — 99 рублей или при выполнении одного из условий: оборот по карте 10 тыс. рублей в месяц минимальный остаток на карте — от 30 тыс. рублей в месяц	Нет
Банк «ЗЕНИТ» (дебетовая и кредитная)	31	Тарифный план «Премиальный»: выпуск карты UnionPay Platinum — 5 тыс. рублей; обслуживание бесплатное при тратах в 30 тыс. рублей в месяц, в остальных случаях — 299 рублей в месяц Тарифный план «Престиж»: обслуживание бесплатное при тратах 75 тыс. рублей в месяц, в остальных случаях — 2499 рублей в месяц	Тарифный план «Премиальный»: до 3 тыс. рублей бонусами. Тарифный план «Престиж»: до 5 тыс. рублей бонусами
Банк «Русский Стандарт» (кредитная)	38	499 рублей — ежемесячная плата за выпуск и обслуживание карты. Бесплатное обслуживание при сумме покупок от 50 тыс. рублей в месяц	До 10% кешбэк в трех востребованных категориях. До 25% скидки и кешбэк у партнеров. Кешбэк 1% за остальные покупки
КБ «Солидарность» (дебетовая)	54	Выпуск именной карты — 3 тыс. рублей, неименной — 2,5 тыс. рублей	До 4% на остаток
Примсоцбанк (дебетовая)	79	Выпуск карты — 3 тыс. рублей. Стоимость обслуживания — 6 тыс. рублей в год	3% на остаток
Банк «Приморье» (дебетовая и кредитная)	134	Выпуск карты — 3 тыс. рублей. Стоимость обслуживания карты при сумме покупок по карте: • до 20 тыс. рублей в месяц — 500 рублей в месяц; • от 20 тыс. рублей в месяц — бесплатно	Нет

Источник: Union Pay

к цифровой выпускают физическую карту: «В основном в банке “ЗЕНИТ” преобладают физические карты Union Pay. В текущей ситуации клиенты предпочитают иметь с собой “пластик” и, даже если они выпустили цифровую/ виртуальную карту, все равно дополнительно заказывают физический носитель», — сообщила Наталья Тутова.

В Почта Банке клиенты охотнее выпускают виртуальные карты: «На данный момент Почта Банк выпустил около 200 тыс. карт Union Pay, более 80% из них — виртуальные. Стабильный спрос на них сохраняется, ежедневно мы выпускаем порядка 10 тыс. карт», — прокомментировали в пресс-службе банка. Также в банке поделились статистикой транзакций по выпущенным картам: «С марта по июнь 2022 года клиенты Почта Банка потратили с карт Union Pay около 4 млрд рублей, более 90% из них — за границей и в иностранных магазинах. 40% составили переводы и пополнение электронных кошельков

(в том числе в иностранной валюте), 35% — покупки в иностранных магазинах, 17% — снятие наличных за рубежом. Наибольшее количество операций по карте Union Pay совершено в Италии, Турции, ОАЭ, Сингапуре и Нидерландах. В июне средний чек покупок по карте за границей составил 15 600 рублей, сумма снятия наличных — более 26 тыс. рублей». Карты банка также поддерживают NFC-оплату, и организация планирует до конца года запустить Huawei Pay для карт Union Pay.

Спрос на физические носители отмечают в банке «Приморье»: «В настоящее время банк “Приморье” выпускает карты Union Pay только на физическом носителе. Карты пользуются высоким спросом», — прокомментировали в пресс-службе банка. Карты банка поддерживают NFC-платежи, но пока только на территории России. За границей возможность NFC-оплаты будет реализована в ближайшее время, ответили на запрос «Б.О» в банке.

Вы можете помочь
детям победить
болезнь, просто
отправив **СМС** на
короткий номер

6162

Подари Жизнь

На короткий номер 6162 фонда
«Подари жизнь»
абоненты всех сетей могут
отправлять смс пожертвования на
лечение детей с онкологическими и
гематологическими заболеваниями
(от 10 до 15000 рублей).
Услуга доступна для абонентов сетей
МТС, «Билайн» и «Мегафон» и TELE2.

любая сумма
может спасти
ЖИЗНЬ

www.podari-zhizn.ru



Финтех эпохи санкций

Этот материал на сайте bosfera.ru



Массовый исход из России иностранных поставщиков ПО и оборудования — серьезный вызов не только для участников финансового рынка, но и для регулирующих органов. «Б.О» разобрался: ждать ли деградации финтех-решений и снижения качества банковских услуг

Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»



Долгие годы считалось, что международные финансовые группы — носители передовых технологий и услуг, на которые молодой российский банкинг ориентируется в своем развитии. По факту же «продвинутые дети» успели вырасти и даже

перегнать «предков» в развитии: таково консолидированное мнение оставшихся в России

участников сектора. Вопрос в том, не сыграет ли изоляция с ними злую шутку, отбросив далеко назад.

Бенчмарк-2022 — равнение на русских

Сама мысль о том, что иностранные банки сейчас могут чем-то превосходить российские, кажется участникам рынка «крамольной». Более того, тот факт, что не все западные инструменты и практики укоренились на российской почве, некоторые эксперты расценивают как преимущество.

«В российский бизнес действительно привнесли когда-то определенные финансовые технологии, например секьюритизацию. Это финансовая инновация 80-х годов, которая до России докатилась в нулевые. Мы знаем, что излишнее увлечение ею привело к обрушению мировых финансовых рынков 2008 года, и, возможно, хорошо, что она не прижилась, — считает **Георгий Писков**, сооснователь банка и системы денежных

переводов «Юнистрим». — Что же касается IT в области клиентского обслуживания, то банки и финтех — как в России, так и во многих развивающихся странах — на милю опережают то, что могут предложить своим клиентам крупнейшие западные банковские группы».

Председатель правления АРБ **Олег Скворцов** также уверен: «Инновационными услуги, решения и подходы международных банков были лет 20 назад. Именно поэтому количество экспатов, которые работали в РФ в качестве топ-менеджеров, к настоящему времени почти сошло на нет».

Кирилл Параска, основатель банка «Хайс», считает, что «в последние пять лет скорее международные банки могут и должны у нас что-то позаимствовать, чем мы у них».

Роберт Сабирянов, сооснователь и технический директор банка для бизнеса «Бланк», уверен: «Если говорить о высокотехнологичных банках России, то российский современный банкинг — бенчмарк для мирового рынка».

Финтех для экономики потребления

Загадка мощного финтех-рывка в РФ объясняется спросом на продукты и сервис, которые распространяются на все сферы жизни, говорят эксперты. «Российская аудитория с энтузиазмом использует IT-разработки и новые стартап-модели (в сферах логистики, ресторанного бизнеса, торговли и других), в отличие от консервативной американской, где люди в большинстве своем до сих пор пользуются пластиковыми картами и традиционной системой офлайн-покупок», — отметил **Борис Богоутдинов**, управляющий партнер консалтинговой компании «2Б Диалог».

Вынужденная релокация: новые площадки для внедрения

Мария Шевченко, заместитель генерального директора группы QIWI, отметила, что высокий уровень развития финтеха в РФ обусловлен двумя факторами: серьезной конкуренцией на рынке и сильными IT-специалистами.

Но независимый эксперт финансового рынка **Михаил Ермаков** заметил, что с конца февраля 2022 года «значительная часть российских финтех-клиентов утекла вместе с технологиями и экспатами». По его мнению, для обосновавшихся на чужбине граждан РФ будет важно «получать привычный сервис на новых местах работы и жизни». Выходит, что релокация значительной части обеспеченного населения РФ и целых команд российских IT-специалистов будет способствовать росту качества обслуживания и развитию финтех-компаний за рубежом.

В этой связи возникает ряд закономерных вопросов, основной из которых: а стоит ли российским организациям из различных секторов вкладываться во все более дорогостоящие инновационные решения сейчас, когда конкуренция снижается, а многие эксперты прогнозируют в стране долгосрочную рецессию, в том числе перспективу, что возврат экономики к уровню 2021 года может растянуться на десятилетие, что не исключает глава Сбербанка **Герман Греф**.

Латание дыр как неизбежность

До февральских событий в РФ присутствовали технологические IT-гиганты, продукты которых критически важны для поддержания инфраструктуры российского финансового сектора, промышленности, энергетики, транспортной логистики и т.д.

В первые же дни марта с рынка ушли многие игроки, в частности SAP и Oracle, на решения которых во многом базировались безопасность и бесперебойность работы коммерческих банков. К этому стоит приплюсовать потерю софта IBM, Microsoft и множества других традиционных участников рынка помельче. Организации лишились возможности купить лицензии, необходимые для обновления ПО. Спустя полгода эксперты по-прежнему спорят: насколько болезненным и дорогостоящим окажется процесс замены.

Андрей Тимошенко, директор по стратегическому развитию бизнеса ГК Innostage, не считает, что уход крупнейших зарубежных IT-компаний из России приведет к непреодолимым сложностям с применением всех иностранных решений. По его словам, происходящее не скажется на работе серверов или большей части сетевого оборудования. «Вместе с тем ограничение или отсутствие обновлений иностранного ПО осложнит работу банков. Придется самостоятельно закрывать выявляемые критические уязвимости, — сказал эксперт. — Плюс — в том, что за годы использования многие компании приобрели компетенции, позволяющие им обходиться без техподдержки и сопровождения со стороны иностранных вендоров».

Заменить незаменимых: обходные пути или новые решения

«Если по софту в финансовом секторе есть варианты замены, то с высокопроизводительным оборудованием — большие проблемы. Пока из этой ситуации выходят за счет закупки менее производительного “железа” или приобретения оборудования того же качества, используя сложные схемы через фирмы-посредники, — заявила **Анна Шведова**, руководитель департамента бизнес-решений IT-компания SimbirSoft. — Сейчас нужно приложить максимум усилий, чтобы удержаться на достигнутом уровне управления бизнесом и процессами независимо от импортных решений». По ее словам, какое-то время можно продержаться на «замороженных» санкционных продуктах, если «удастся закрыть все потенциальные бреши с помощью VPN или иных инструментов, но нужно искать и альтернативы, поскольку перенос всего объема банковских данных может занять не один год».

В целом, по «серьезным» enterprise-системам вопрос перехода достаточно болезненный, констатировала Анна Шведова. Как альтернативу Oracle на рынке рассматривают PostgreSQL, но в банковской сфере, где работают с большими данными, ПО не всегда может закрыть потребности. Поэтому сейчас российские организации «ищут способы получать поддержку Oracle с помощью компаний-посредников». В обоих случаях, по ее мнению, «остаются вопросы к безопасности и бесперебойности работы ПО».

Переход с SAP, хоть это и не специализированное решение для банковской отрасли, тоже чреват сложностями: ошибки

грозят не только финансовыми потерями, но и отставанием от конкурентов, считает Анна Шведова.

Мобилизация «своих» взамен ушедших Александра Савельева, координатор проектов компании «АВ Софт», полагает, что: «уход SAP и Oracle “грозит” развитием отечественных аналогов, которые не могли подняться из-за монополии рынка, хотя пользователи еще до ухода зарубежных компаний отмечали, что некоторые из них быстрее и эффективнее».

Как заметил генеральный директор «БАРС Групп» **Тимур Ахмеров**, крупные банки находятся в лучшем положении, чем остальные представители бизнеса, поскольку их собственные IT-департаменты давно разрабатывают качественные продукты под их потребности. Это относится не только к мобильным приложениям для клиентов, но и к аналитике, CRM, кредитному скорингу и, главное, к АБС, которые сегодня спасают их данные от любых форс-мажоров, уверен эксперт.

«Для коммерческих компаний других секторов преимущество SAP и Oracle состоит в том, что они предлагали пользователю ERP-систему, закрывающую все потребности организации. Сейчас в России нет крупных аналогов, способных покрыть весь технологический и бизнес-ландшафт, но есть отдельные технологии, из которых можно собирать систему, как конструктор», — рассказал Тимур Ахмеров.

Из подразделений — в вендоры

По словам эксперта «Барс Групп», в текущей ситуации владельцы наиболее успешных IT-решений вполне могут стать вендорами для других участников рынка.

Александра Савельева видит, что «банковские специалисты готовы помогать отечественным компаниям разрабатывать функционал их продуктов, основываясь на своем опыте работы с зарубежными аналогами, что достаточно ценно».

«Банки создают много собственных решений, которые позволяют эффективно организовывать процессы. За счет этого формируется сильный клиентский сервис. Стратегически клиенты не ощутят ухудшения уровня услуг, — уверен Роберт Сабирянов. — Гораздо более важная угроза — отток специалистов и потеря центров компетенций. Проще говоря — утечка мозгов, которая скажется в долгосрочной перспективе, возможно, в течение трех — пяти или даже семи лет». Это любопытный прогноз, особенно с учетом сделанных ранее заявлений правительства, что 85% IT-специалистов вернулись в Россию.

«Для IT-специалистов сейчас российские компании, в том числе банки, выглядят как наиболее стабильный вариант трудоустройства. Работодатели будут использовать все доступные инструменты, в том числе предлагаемые государством, чтобы удерживать у себя талантливых специалистов и повышать их лояльность», — считает Мария Шевченко.

Количество экспатов, которые работали в РФ в качестве топ-менеджеров, к настоящему времени почти сошло на нет

Полный отказ от западников: прогнозы рынка

Но и это не все трудности, с которыми сектор сталкивается сегодня. Роберт Сабирянов признает, что произошел рост цен на некоторые IT-услуги. Андрей Тимошенко видит риски в отсутствии возможности продления лицензий: по истечении срока использования зарубежное ПО может попросту перестать работать. А временные сложности, которые возникнут из-за отзыва сертификатов безопасности, придется решать путем обращения «к другому, в частности российскому, удостоверяющему центру».

Но означает ли это, что в недалекой перспективе российские структуры вообще откажутся от западных технологий и оборудования или же им и дальше придется искать «кривые», дорогостоящие схемы обхода санкций? В этой связи настораживает, что проблемы могут быть не только у частных коммерческих организаций, поскольку иностранные решения, а главное — оборудование, не были полностью выведены и из обращения в госструктурах.

«Скорее всего, ЦБ РФ и большинству крупных игроков национального финансово-банковского сектора удастся решить эту задачу за счет параллельного импорта и усилий по локализации самых важных для сохранения безопасности платежной и прочей инфраструктуры технологий и технических средств самого критического уровня», — ответил на вопрос Михаил Ермаков.

«Тут нужно четко разделять коммерческий и государственный секторы. В госсегменте с 2014 года начали переходить на свободное ПО и отказываться от зарубежных компонентов, в 2022 году процесс резко ускорился. Качественные российские аналоги уже созданы и активно внедряются. Предполагаю, что иностранные IT-компании B2G уйдут окончательно, — сделал прогноз Тимур Ахмеров. — А полный отказ от них коммерческого сектора маловероятен. Но и здесь стратегия на замещение реализуется довольно быстрыми темпами. Повлиял прецедент, показавший, что иностранные игроки могут в любой момент создать клиентам проблемы в операционной деятельности».

Александра Савельева обратила внимание на то, что поставщики решений «прекратили работу без какой-либо компенсации».

Время и деньги на перестройку

Олег Скворцов видит «лаг на ближайшие год-два, когда точно ничего не случится, — это время на то, чтобы перестроить процессы». С технологической точки зрения могут быть проблемы: комплектующие для банкоматов, сервера; может создаться неудобство отказ от Microsoft или переход на облачные решения, российские аналоги, считает он. Председатель правления АРБ рассчитывает на компетенции российских специалистов, раньше работавших в представительствах. В том числе придется на кого-то переложить «сервисы по железу», добавил он.

Тимур Ахмеров также видит сложность перехода на отечественное ПО в переучивании IT-персонала. «Но стоимость собранной системы будет, скорее всего, ниже, чем у продуктов западных IT-гигантов, так как клиент установит ровно то, что ему нужно, и не будет переплачивать за избыточный функционал. К тому же у SAP и Oracle сложная модель поддержки, значит, сервисное обслуживание российских разработок будет экономичнее».

Георгий Писков ответил на вопрос о масштабах финансирования нововведений примерно в том же ключе: «Банкам придется вложить немалые деньги в переход на open-source программное обеспечение. Но в целом, это положительное явление. На мой взгляд, Linux и open-source базы данных предоставляют больше возможностей, и они эффективнее с точки зрения цены в долгосрочной перспективе из-за более открытой конкурентной среды. Лицензионная нагрузка на банки снизится».

Отметим, что переход происходит на фоне серьезных финансовых потерь игроков: по данным ЦБ РФ, убытки банковского сектора за период с января по июнь составили 1,5 трлн рублей. Это произошло впервые с 2015 года.

Путь вверх или вниз?

Сейчас делается множество прогнозов о примитивизации различных видов российского бизнеса: как в силу «усыхания» рыночной конкуренции, так и из-за снижения платежеспособного спроса. Опрос участников финансового сектора показывает, что они пока не видят подобных предпосылок.

Финтех-отрасль точно не будет деградировать, а скорее получит новый виток развития, уверен Кирилл Параска.

По словам Марии Шевченко, конкуренция — фактор, который не допустит примитивизации банковских услуг. «Адаптивность российского финтеха корнями уходит во времена зарождения рынка. До принятия Закона № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» сектор не имел искусственных барьеров и во многих аспектах был самостоятельным. Присутствовали элементы саморегулирования: важную роль играли различные профильные ассоциации. А последующее регулирование выступило дополнительным драйвером в эволюции платежей в частности и индустрии в целом, — пояснила она. — Это стало возможным благодаря инфраструктурным и поддерживающим мерам со стороны Банка России. Самостоятельность отрасли и плодотворное сотрудничество с регулятором позволили избежать упадка и оперативно предложить актуальные продукты. НСПК и банки уже представили решения, которые дали возможность сохранить привычный уровень сервиса с учетом текущих ограничений».

Крупные банки находятся в лучшем положении, чем остальные представители бизнеса, поскольку их собственные IT-департаменты давно разрабатывают качественные продукты под их потребности

Потери и приобретения кризиса-2022

Банкир Роберт Сабирянов заверил, что в отечественных кредитных организациях занялись проработкой замещения программных и инфраструктурных решений еще до того, как зарубежные поставщики начали заявлять о прекращении продажи продуктов, их поддержки и вообще об уходе из России.

В частности, ДБО Бланк — полностью собственная разработка с использованием качественных open source решений, не зависящая от внешних факторов.

«Однако мы теряем самый ценный ресурс — время, так как изменение внешних факторов заставляет смещать фокус с продуктовых задач на управление рисками, включая перестроение цепочек поставки оборудования, обучение персонала пользованию новыми продуктами, — пояснил сооснователь «Бланка». — Уверен на 100%, что банкам пришлось отказаться от определенных решений, каких — зависит от каждой конкретной организации».

Роберт Сабирянов предложил «посмотреть на данный кризис с позитивной стороны: произошел автоматический аудит используемого ПО и оборудования — можно отказаться от неэффективных решений; именитые вендоры, лейбл которых часто увеличивал стоимость решения, могут быть замещены менее известными, но эффективными по соотношению цена / качество / поддержка решениями; внедряются open source решения; появляются ниши, которые могут быть заняты».

Тимур Ахмеров надеется, что использование зарубежного ПО в коммерческом секторе сохранится, что позволит избежать изоляции технологий и как следствие замедления прогресса.

Перестройка, но не гласность

Еще один вопрос связан с тем, что и регулятор, и правительство сейчас не только закрывают важную для прогнозирования статистику, но и блокируют доступ к определенным государственным сервисам.

Например, и банкиры, и органы электронного правительства вложили много усилий и средств, чтобы внедрить бесшовную электронную ипотеку, включая электронные закладные. Но в начале июля текущего года Госдума утвердила закон, согласно которому данные Росреестра о владельцах недвижимости, а также обременениях, арестах, площади, назначении (и даже кадастровый номер) должны быть засекречены, что существенно осложнит любые сделки. Среди причин такого решения назывались и геополитические.

«Государство нацелено на повышение прозрачности всех действий и операций, поэтому, по нашему мнению, тренд на цифровизацию сохранится», — полагает Анна Шведова.

Тимур Ахмеров также уверен, что переход к электронным сервисам и тотальная цифровая трансформация — необратимые тренды, с каждым годом государственные и коммерческие услуги оказываются все оперативнее, а их ассортимент расширяется.

Алексей Зенков (Kesmaty): Перейти на новый софт и нового провайдера одним днем не получится

Руководитель технологической компании Kesmaty Алексей Зенков поделился своим мнением о текущей ситуации на рынке IT и предположил, как будет развиваться отрасль в ближайшем будущем

Текст

АНДРЕЙ ЛАЗАРЕВ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ПОРТАЛА FINVERSIA, СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ «Б.О.»

— Алексей, каковы сегодня основные тенденции развития IT-индустрии в мире?

— Наибольшее развитие наблюдается в трех направлениях IT: аналитике больших данных, ИИ и облачных решениях.

Новый этап конкуренции, особенно в финтех-сфере, заключается как раз в гонке за более качественной аналитикой больших массивов данных. Это решает проблемы комплексного хранения и анализа информации, что, в свою очередь, позволяет создавать продукты, отвечающие постоянным изменениям на рынке.

Облачные решения приобрели особую популярность во время пандемии коронавируса. В России соответствующий рынок развивается быстро, а в 2022 году этому способствует еще и запуск «ГосТеха» — облачного платформенного решения для создания государственных цифровых сервисов и информационных систем. Он еще больше ускорит разработку таких сервисов.

В части ИИ фокус направлен на то, чтобы сделать его еще более умным, ответственным и масштабируемым, в частности — в сфере защиты конфиденциальных данных.

Кроме того, в качестве главных тенденций в IT-сфере я бы также выделил метавселенные, Web 3.0, дизайн, дополненный ИИ, и динамическое управление рисками (DRG).

— Пандемия коронавируса способствовала развитию дистанционных форматов работы. Оказалось, что такие форматы возможны и нестрашны. Это так?

— Главное изменение, которое принесла с собой пандемия коронавируса, — это распространение удаленного режима работы. Несмотря на то что мировая тенденция перехода на удаленную работу наметилась после кризиса 2008 года, именно во время пандемии коронавируса эта практика стала повсеместной. Многие компании отказались от офисов, чтобы сэкономить деньги и обеспечить своим сотрудникам более безопасные условия труда. Если раньше удаленный режим был возможностью поработать в международных IT-гигантах без релокации, то теперь он стал

обязательным условием для многих специалистов даже при трудоустройстве в компанию с офисом в городе проживания.

— Тема чипов стала «горячей» для мировой экономики. Какова сегодня ситуация с чипами в мире и к чему она может прийти?

— Начало нехватке чипов положила пандемия коронавируса, а ее последствия, такие как новые вспышки заболеваемости этим вирусом, проблемы с рабочей силой и геополитическая неопределенность, усугубили положение. В частности, сильно пострадала глобальная цепочка поставок. При этом потребность в полупроводниках с тех пор только выросла. Если спрос на чипы сохранится или снова возрастет, то на рынке полупроводников напряженность сохранится до 2023 года.

— Что происходит в области ИИ?

— Во-первых, с распространением ИИ и его внедрением на уровне предприятий многократно возросла потребность в ПО и платформах, которые позволяют разработчикам создавать системы ИИ с нуля. Например, исследовательская компания Gartner оценивает рост рынка ПО для ИИ в 62,5 млрд долларов в 2022 году, что на 21,3% больше, чем в 2021-м.

Активно развиваются и освещаются три ветви ИИ.

Во-первых, ИИ, работающий с речью и текстом. Это распознавание речи и рукописных символов, машинный перевод и поиск информации. Яркий пример такого ИИ — языковая модель OpenAI GPT-3, которая может создавать художественную литературу, работать с компьютерным кодом и составлять деловые письма.



Во-вторых, так называемое машинное зрение. Это ИИ, который позволяет машинам воспринимать и интерпретировать изображения и видео. Именно этот тип ИИ используется, например, в беспилотных автомобилях, в том числе во всем известной Tesla.

В-третьих, «креативный ИИ», который учится создавать музыку, дизайн и предметы искусства. Пример, известный в русскоговорящих странах, — Николай Иронов от «Студии Артемия Лебедева», который создает логотип и айдентикку бренда по краткому описанию компании.

Кроме того, стоит отметить возрастающую важность ИИ в сфере кибербезопасности. Он помогает в обнаружении и предотвращении подозрительной активности с помощью анализа структуры сетевого трафика. Алгоритмы машинного обучения постоянно адаптируются и обновляются, чтобы понимать все нюансы инфраструктуры и сети организации, а также возможные сценарии атак.

— **Еще одной из самых ярких тем IT-индустрии во всем мире стала виртуальная реальность...**

— Спрос на виртуальную, дополненную и смешанную реальность растет благодаря многим сферам, в том числе здравоохранению, промышленности и маркетингу. По данным Statista, к 2024 году этот рынок достигнет 300 млрд долларов.

Виден подъем пользовательского VR: играть стало проще — достаточно надеть очки, а AR уже давно доступен на всех современных устройствах. Развиваются сервисы для b2b-компаний и технологии для совместной работы.

Благодаря машинному зрению AR лучше распознает объекты в кадре и накладывает на них расширенную виртуальную ин-

формацию, например, для примерки одежды или просмотра товара в интерьере.

Активно развиваются виртуальные аватары. Многим знакомы Instagram-маски — это тоже пример синергии AR и искусственного интеллекта. А виртуальные аватары станут цифровой копией человека, которая будет в точности повторять все его движения и транслировать их в виртуальный мир. Правда, есть проблема. Пока физические аксессуары, необходимые для полноценного пребывания в виртуальности, я бы не назвал, мягко говоря, идеалом комфорта.

Также технологии дополненной реальности напрямую связаны с метавселенными. Но в этом направлении есть проблема с завышенными ожиданиями. Потому как попасть в метавселенную — это не просто надеть VR-очки и погрузиться в пространство. Еще предстоит обеспечить доступность устройств, интернета, высокое качество картинки, интегрировать платежные сервисы, сделать устройства легкими, высокопроизводительными и в целом продумать мир, по которому пользователям будет интересно передвигаться.

В будущем AR и VR будут активно использоваться в электронной коммерции, здравоохранении, играх, обучении и маркетинге. Одна из важных особенностей виртуальной реальности состоит в том, что она дарит новые ощущения. Например, можно будет увидеть себя за рулем нового автомобиля, который еще даже не поступил в продажу...

— **Облачные сервисы** — это уже «отработанная» тема или она по-прежнему в центре внимания?

— Облачные решения для бизнеса обеспечивают более эффективную «ИТ-доставку»: стабильную и масштабируемую, а также с контролем затрат. Поэтому все больше компаний переходит в облако и выстраивает бизнес-стратегию, опираясь на такие сервисы.

С уходом глобальных вендоров облачных технологий с российского рынка резко увеличился спрос на отечественные облачные сервисы и технологии виртуализации. Среди наиболее востребованных услуг — аренда вычислительных мощностей, перенос инфраструктуры, предоставление удаленных рабочих мест, хранение резервных копий и помощь в миграции на отечественное ПО.

Но нужно понимать, что перейти на новый софт и нового провайдера одним днем не получится. Потребуются время на создание резервной копии данных, тестирование функциональности и производительности новых решений и сервисов. Кроме того, не все отечественное ПО соответствует зарубежному по функциональности и возможностям интеграции.

Кроме того, расширять собственную инфраструктуру становится сложнее из-за дефицита микрочипов на глобальном рынке. Сроки поставок ИТ-оборудования для российских заказчиков увеличились в 4-5 раз, а к концу года могут увеличиться еще больше. Все это будет подталкивать бизнес быстрее мигрировать в облако.

— **Согласны ли вы с тезисом, что с развитием «дистанционки», облачных сервисов и в связи с событиями в политике кибербезопасность стала одной из ключевых тем?**

— Да, причем эта проблема универсальна, поскольку актуальна как для рядовых пользователей, так и для компаний. Постоянное использование большого количества источников данных значительно — по экспоненте — повышает вероятность их незащищенности.

В 2021 году атаки чаще производились на облачную инфраструктуру. В 2022-м следует ожидать появления новых методов атак и образцов вредоносного ПО, нацеленных на Linux-системы, средства виртуализации и оркестраторы. В целом, объектами атак все чаще становятся крупные хранилища данных: от сетевых накопителей до облачных хранилищ.

Государства выделяют немало средств на кибербезопасность. Например, в России реализуется федеральный проект «Информационная безопасность», в рамках которого расширяется сеть опорных центров Национального киберполигона на базе университетов. Так, повышается уровень ответственности ведомств и компаний за безопасность данных, а также информационных систем.

В США президент **Джозеф Байден** подписал закон, который предусматривает создание программы межведомственной ротации ИБ-специалистов. Согласно заявлению разработчиков закона, цель программы — привлечь и удержать специалистов путем предоставления им нового профессионального опыта в различных федеральных агентствах.

— **А что происходит сейчас в сфере развития индустрии игровых сервисов?**

— Среди последних трендов игровой индустрии я бы перечислил блокчейн, метавселенные и облачный гейминг.

Игры с применением блокчейна подстегнули энтузиазм пользователей с помощью концепции «Играй и зарабатывай». Игроки потенциально могут зарабатывать деньги, продавая токенизированные ресурсы или токенизированных персонажей. Ответить на вопрос о потенциале криптовалют и NFT в игровой индустрии довольно сложно — в сфере достаточно мошенников и так называемого скама.

Как я уже говорил, о полноценных метавселенных пока речи не идет. Развитие этого тренда мы сможем увидеть через 5–10 лет. Однозначно можно сказать, что переплетения технологий с играми могут стать основой



чего-то большего. Ближайшие аналоги метавселенных сейчас — это массивные цифровые игровые пространства, такие как Fortnite. Они агрегируют в себе множество возможностей для молодого комьюнити — пока без AR/VR, но это вопрос времени.

Развитие облачных технологий, в свою очередь, дает возможность игрокам, не имеющим достаточно мощного «железа», играть через облачные сервисы. Благодаря стремительно растущей популярности в будущем новые игры будут выходить на облачных сервисах потоковой передачи.

— **Меняется ли география IT-развития в мире? Наметившееся противостояние США и Китая, недавний закон о поддержке IT в США — это серьезно меняет ситуацию?**

— В 2021 году Азиатско-Тихоокеанский регион был крупнейшим на рынке информационных технологий. Северная Америка занимала второе место. Кроме них IT-рынок уже охватил Западную и Восточную Европу, Южную Америку, Ближний Восток и Африку.

Из-за напряженности между Китаем и США большая часть лоббирования, которое воплотил закон о поддержке IT в жизнь, сосредоточена на национальной безопасности. Менее 12% чипов мира производится в США (по сравнению с 37% в 1990-х годах). Вашингтон рассматривает эту тенденцию как угрозу, поскольку другие страны вкладывают средства в свою полупроводниковую промышленность.

К государственным средствам в этом законе прилагается множество условий. Производители чипов должны взять на себя обязательство служить национальной безопасности и экономическому развитию США. Надзорные органы будут тщательно проверять инвестиции. Только несколько технологических компаний имеют право на это финансирование. Большинство компаний, производящих чипы, таких как AMD, NVIDIA и Qualcomm, не производят своих чипов.

В ближайшей перспективе ничего особенного не произойдет. Решение проблем на рынке чипов займет много времени. Дополнительные мощности не будут доступны до 2024 года. Также сохраняются и проблемы с цепочками поставок.

Закон о чипах продолжит обострять отношения между США и Китаем. Одна из основных его тем была сосредоточена на конкурентной позиции США по сравнению с другими странами, особенно с Китаем. Сигнал довольно агрессивный, поэтому можно ожидать, что ответная риторика будет такой же.

— **По каким направлениям сегодня двигаются крупнейшие классические игроки на рынке IT: Intel, IBM, Microsoft, Oracle, Apple, Amazon, Google, AMD?**

— Что касается Google, то его глава видит будущее в технологиях дополненной реальности и развитии поисковых систем. Поэтому в Google Labs сосредоточились именно на области AR.

Oracle планирует расширить свое присутствие на рынке облачных технологий и к концу года иметь как минимум 44 «облачных региона».

Intel стремится увеличить мощности в условиях глобальной нехватки полупроводников. Стратегия компании — восстановить доминирование в производстве микросхем.

В Microsoft называют идеальным будущим «игровой Netflix». Компания скупает игровые студии, развивает PC Game Pass и планирует заходить в тему метавселенных.

Amazon к концу года может запустить два прототипа интернет-спутников. Одновременно компания начала сотрудничать с поставщиком мобильных услуг Verizon для расширения покрытия 4G и 5G в отдаленных регионах США.

Можно сказать, что каждый игрок выбрал свое направление «специализации», но при этом почти все следуют основным трендам в сфере IT.

— **Насколько события 2022 года являются критичными для IT-индустрии в России? Заметно ли бегство специалистов? Насколько проблемна связка российских IT-компаний с глобальными, ведь почти все они — вендоры глобальных фирм?**

— Сами IT-компании пока стараются не давать прогнозов. Но по прогнозу TAdviser, в лучшем случае объем российского рынка в этом году снизится не более чем на 10%, а в худшем варианте — на 20%.

Основные негативные факторы для IT-рынка России сейчас — это санкции и приостановка деятельности большинства западных вендоров, в том числе не имеющих схожих российских аналогов.

Невозможно отрицать отток IT-специалистов из России в апреле-мае этого года, но уже сейчас наблюдается обратная миграция. В начале августа тысячи сотрудников иностранных компаний, заявивших об уходе с российского рынка, начали поиск новой работы. Однако выход тысяч сотрудников из иностранных компаний не снял проблему дефицита кадров, поэтому спрос на профессионалов остается очень высоким, а уровень заработной платы не снизился.

— **Может ли Россия использовать потенциал IT-индустрии в так называемых дружеских юрисдикциях?**

— Еще до санкций наиболее востребованными технологиями из России были продукты для ИБ, поисковики и связанные с ними системы, навигационные программы и софт для морского судоходства, цифровые двойники для промышленности, логистики, а также системы управления производством.

Российские компании с международными амбициями, в том числе и в IT, сейчас переориентируются на Восток. Это большой и очень перспективный рынок, хотя еще не до конца исследованный.

У экспорта российских решений есть технические ограничения — проблемы с проведением платежей и получением денег из-за рубежа российскими компаниями. В этой ситуации отрасли необходимо льготное кредитование для покрытия кассовых разрывов. Мерой поддержки могло бы стать появление российского банка в одной из дружественных стран для проведения необходимых платежей.

Но есть и другой вариант, который, например, представляем мы. Наша компания Kesmaty расположена в Дубае, а в России действует ее «дочка». Это дает возможность работать без каких-либо ограничений. Сейчас у нас в штате более 250 высококвалифицированных специалистов, способных решать сложнейшие задачи, в том числе и выходящие за рамки финтеха. Также отмечу, что Kesmaty является центром притяжения, вокруг которого собралось уже более 500 малых и средних IT-компаний, а вместе с ними — более 10 тыс. разработчиков, аналитиков, дизайнеров, тестировщиков и других специалистов отрасли. Благодаря этому мы можем в течение пары дней собрать команду разработки и приступить к реализации любого проекта, в том числе в качестве подрядчиков как российских бизнесов, так и российских IT-компаний.

Б.О

Как эффективно управлять требованиями к расчетным счетам

С ростом количества клиентских операций в банках возникает необходимость повышения скорости и эффективности обработки платежных требований к расчетным счетам клиентов

Текст

ДМИТРИЙ ДЕМЬЯНОВ,
АРХИТЕКТОР ПЛАТФОРМЫ
РАЗВИТИЯ DIGITAL Q.PAYMENTS,
КОМПАНИЯ «ДИАСОФТ»

Скорость обработки платежей в бэк-офисных банковских системах можно повысить как с помощью роботизации заданий (STP), так и за счет оптимизации работы операционного подразделения банка и процессов обработки платежей.



Управление очередью требований к счетам

Учитывая эти потребности, компания «Диасофт» разработала программный продукт «Управление очередью требований к счетам». Он входит в состав платформы развития Digital Q.Payments и позволяет автоматизировать процессы сбора и учета требований, поступающих из внешних систем. Все требования формируют общую очередь в разрезе счетов и с учетом приоритета каждого. Продукт помогает контролировать исполнение требований к счетам в рамках очереди и рассчитывать доступную к списанию сумму для указанного счета или набора счетов.

Использование продукта «Управление очередью требований к счетам» позволяет учитывать в алгоритмах сортировки следующие требования:

- требования расчетной системы (плановые документы, документы внутридневной очереди);
- требования кредитной задолженности;
- требования задолженности по овердрафту;
- требования гарантий и аккредитивов;
- комиссии за обслуживание расчетного счета и операции
- и многие другие.

Оперативное выполнение требований к счетам

Крупные корпорации и клиенты банков часто вынуждены ждать поступления средств от дочерних или материнских компаний. Как правило, это происходит из-за задержек в работе сторонних автоматизированных банковских систем и платежных систем. Продукт «Управление очередью требований к счетам» позволяет исполнять платежные распоряжения «под будущий приход»: регистрировать гарантированные будущие пополнения расчетных счетов и за их счет исполнять распоряжения по списанию средств. Таким образом банк может оперативно выполнить требования к счету и срочные переводы, на которые не хватает средств на текущем балансе организации.

Оптимизация алгоритмов процесса обработки платежных распоряжений за счет повсеместной роботизации заданий (STP) и формирования общей очереди требований к счетам позволяет снизить трудозатраты сотрудников и повысить качество обслуживания клиентов банка.

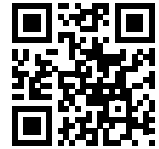
Оптимизация процессов и сокращение ручного труда

Оптимизировать процессы поможет формирование общей внутридневной очереди платежных распоряжений. Общая очередь позволяет управлять документами внутри операционного дня банка, накапливая и погашая платежи итерациями или по событию пополнения расчетного счета. Также она сокращает ручной труд и обеспечивает обработку требований не последовательно, задерживая большой поток распоряжений клиента, а параллельно и независимо друг от друга. При этом обработка документов может происходить как в рамках общего доступного остатка, так и во множестве срезов: очередности платежа, даты и времени формирования требования, алгоритма сортировки требований.

Вместе с необходимостью общей оптимизации бизнес-процессов крупные кредитные организации сталкиваются с задачей сбора и консолидации всех требований к счетам клиентов, таких как задолженность по очередям документов, не оплаченных в срок, аресты, ежемесячные и регулярные комиссии, требования ФССП, ФНС и другие. При создании общего места учета всех требований к счетам появляется возможность упорядоченной централизованной обработки данных.

Как страховой компании оптимизировать процесс подключения новых агентов

В 2022 году на фоне 30%-ного роста спроса на страхование жизни страховые компании стали расширять агентские сети — об этом намерении уже заявляли «Капитал Лайф Страхование Жизни», «Ингосстрах-Жизнь» и «Совкомбанк Жизнь». Такой темп развития агентского канала требует простой системы подключения новых агентов. Крупные игроки нашли выход в новом решении — сервисе мобильного документооборота Норарер



noraper.ru

Текст

АЛЕКСАНДРА НИКОЛЬСКАЯ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

По данным Банка России, 19% продаж в страховых компаниях проводятся ИП и физлица, то есть агенты. Чтобы привлекать их, нужно не только предложить выгодные финансовые условия, но и подготовить удобную рабочую инфраструктуру. Агентам важно быстрее получить вознаграждение за сделку и проще о ней отчитаться. Этот процесс осложняется обменом документами на расстоянии — агенту нужно заключить с компанией договор, а потом отправлять акты по каждой сделке, и пока они не будут получены, агент не может рассчитывать на вознаграждение.

Для ускорения обмена документами используют системы ЭДО. Но для работы с агентским каналом традиционные системы не подходят, потому что агентов сложно к ним подключать: для каждого агента нужно выпускать квалифицированную электронную подпись (КЭП) в удостоверяющем центре или в офисе компании. Для агента это так же долго и трудоемко, как сходить на почту и отправить бумажные документы. При этом компания не сможет расширить свою сеть на города, где нет удостоверяющих центров или филиалов. С такой проблемой столкнулась компания «АльфаСтрахование».



«Некоторым агентам было неудобно работать с КЭП. У кого-то не было времени на прохождение очной процедуры идентификации. В каких-то городах не было возможности выдать агенту квалифицированную подпись. Это мешало развитию электронного документооборота с агентской сетью. Поэтому мы решили перейти на документооборот в смартфоне», — рассказала Екатерина Долгова, руководитель проекта «Цифровая агентская сеть» департамента розничных продаж компании «АльфаСтрахование».

Документооборот в смартфоне — это сервис Норарер, ноу-хау от резидентов «Сколково». Суть сервиса — в том, что он работает с неквалифицированной электронной подписью, которая создается и хранится в смартфоне. Агент за пять минут выпускает подпись, для этого ему нужен только паспорт.

Страховая компания формирует в своей учетной системе документ, подписывает его и отправляет агенту на подпись. Агент получает уведомление и подписывает документ в приложении.

За полгода работы через Норарер агенты компании «АльфаСтрахование» подписали более 72 тыс. документов и сэкономили на этом больше 3 тыс. рабочих дней. Столько они потратили бы, если бы возили все эти документы на почту.

В компании «Совкомбанк Жизнь» тоже перешли на мобильный документооборот с агентами.



«Развитие агентской сети для нас — приоритетное направление. Учитывая наши планы по масштабированию, это решение стало для нас одним из факторов, без которого реализация поставленных задач в столь короткие сроки не представлялась возможной. За первую неделю использования Норарер агентами было подписано около ста документов. Результаты «пилота» говорят об успешности и востребованности технологической новинки», — подчеркнул Игорь Лаппи, руководитель страховой группы Совкомбанка, генеральный директор компании «Совкомбанк Страхование».

Этот опыт показывает, что использование простых и удобных технологий в области документооборота снимает один из барьеров в развитии агентского канала, помогает привлекать новых агентов и повышает их лояльность. **Б.О**

РАЗРАБОТКА БЕЗ ОПАСКИ

Текст

АНАСТАСИЯ ХАРЫБИНА,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
АССОЦИАЦИИ АБИСС,
СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ «Б.О.»



Банк России требует от финансовых организаций подтверждать безопасность не только средств защиты информации, но и прикладного программного обеспечения, в котором проходят платежные операции. До последнего времени это требование обеспечивалось проведением анализа уязвимостей ПО (ОУД4). Но сейчас все больше организаций склоняются к внедрению процессов безопасной разработки ПО (БРПО), которые не только разово подтверждают отсутствие уязвимостей в конкретный момент времени, но и минимизируют вероятность их появления на всем жизненном цикле ПО за счет периодического проведения проверок безопасности

ПРЕДПОСЫЛКИ ВНЕДРЕНИЯ БРПО

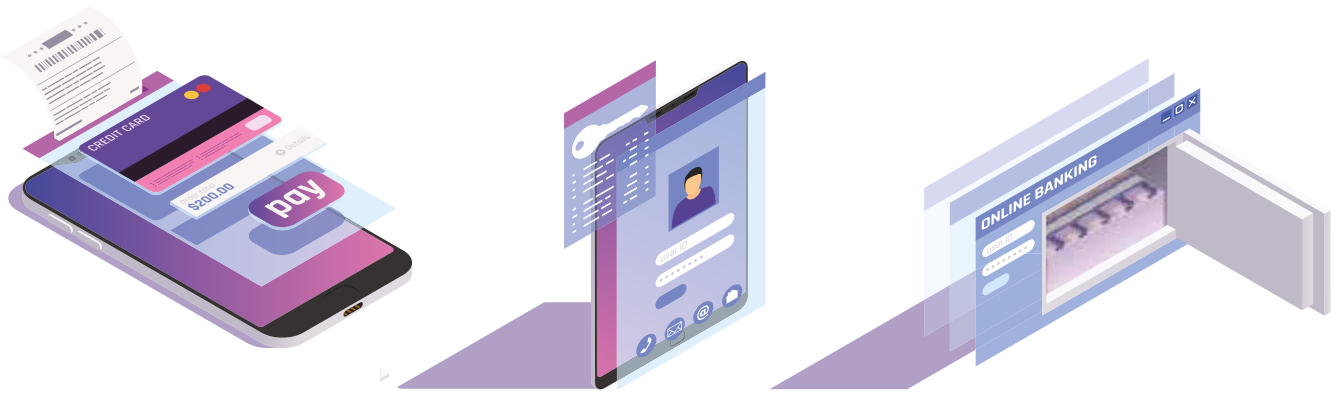
В последние полгода силы IT/ИБ-служб финансовых организаций были брошены на реструктуризацию внутренних процессов и поиск решений, которые могли бы обеспечить непрерывность операционной деятельности в условиях ухода зарубежных вендоров. Многие организации столкнулись с тем, что имеющиеся на рынке решения в сегодняшнем своем виде не соответствуют ожиданиям. И здесь перед организациями встал вопрос: внедрять то, что есть на рынке, и дорабатывать вместе с российскими вендорами или же постепенно занять вендоронезависимую позицию и начать разработку собственных решений.

При этом требования по обеспечению информационной безопасности никто не отменял. В частности, требования по безопасности прикладного

ПО и автоматизированных систем, которые участвуют в финансовых операциях (положения Банка России № 683-П и № 757-П). Помимо этого, если финансовая организация владеет значимым объектом критической информационной инфраструктуры (ЗО КИИ), то требование по безопасности распространяется на все прикладное ПО, согласно Приказу № 239 ФСТЭК России.

АНАЛИЗ УЯЗВИМОСТИ VS БЕЗОПАСНАЯ РАЗРАБОТКА

Есть несколько способов подтвердить безопасность ПО: наличие сертификата ФСТЭК на используемое ПО, регулярное проведение анализа уязвимостей ОУД4 по ГОСТ Р 15408, внедрение процесса безопасной разработки программного обеспечения. И если изначально требования Банка России



предполагали первые два варианта, то сейчас внедрение БРПО стало решением для многих организаций.

По сути, большинство организаций выбирают между проведением анализа уязвимости и внедрением БРПО. Оба варианта имеют свои сильные и слабые стороны, а решение, какой путь выбрать, во многом зависит от выстроенных в организации процессов, в том числе от наличия собственной разработки. В любом случае все упирается в экономическое обоснование и корреляцию с бизнес-целями. В случае с анализом уязвимости требуются меньшие, но постоянные вложения, при этом безопасность оценивается на конкретный момент времени и при обнаружении уязвимостей запускается дорогостоящий цикл разработки для их устранения. В случае БРПО необходимо больше ресурсов в процессе реализации проекта по внедрению, но в дальнейшем, при поддержании процесса, затраты минимальны.

Если говорить о тенденциях, то, безусловно, внедрение безопасного жизненного цикла разработки (SSDLC) — это более современный и дальновидный подход, так как он носит комплексный характер решения проблемы и работает на опережение. При этом он помогает сократить стоимость самой разработки и стоимость реализации требований информационной безопасности.

ВНЕДРЕНИЕ БРПО В ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Внедрение нового процесса или реструктуризация имеющегося в любой организации процесса происходит при внутреннем сопротивлении, и это нормально. В случае с БРПО препятствия могут стать слабое обоснование для принятия решения, нехватка внутренних компетенций, завышенная оценка риска влияния на существующие процессы и т.д. Для положительного решения относительно внедрения процесса БРПО и его успешного внедрения необходимо соблюсти два основных требования: правильно конфигурировать проект внедрения и разработать целевое состояние БРПО.

Конфигурация проекта подразумевает обязательное выделение руководителя и команды проекта, куда должны войти представители всех подразделений, участвующих в новом процессе. Помимо этого необходимо описать этапы проекта:

1-й этап — обоснование. Определение целей и задач проекта, подготовка технико-экономического обоснования.

Результатом будет принятие руководством решения о выделении ресурсов на проект;

2-й этап — аудит. Обследование текущих бизнес-процессов разработки, формирование целевого состояния процесса БРПО, проведение GAP-анализа. Результатом будет перечень организационных и технических мер;

3-й этап — дорожная карта. Ранжирование описанных на предыдущем этапе мер, разработка плана перехода к целевому состоянию. Результатом будет дорожная карта внедрения процесса БРПО;

4-й этап — внедрение. Внедрение организационных мер (разработка ОРД и ЛНА, проведение обучения) и технических мер (SAST, DAST, Fuzzing);

5-й этап — контроль. Проверка полноты и достаточности внедренных мероприятий для достижения целевого состояния БРПО. Результатом будет внедренный процесс БРПО в соответствии с требованиями регулятора и бизнес-целями организации.

Отдельное внимание необходимо уделить конфигурации целевого состояния процесса БРПО на втором этапе. И здесь опять же нужно обратиться к целям проекта, так как от них напрямую зависит, какую методологию организации БРПО выбрать. В случае комплаенс-целей можно ориентироваться, например, на Приказ ФСТЭК России № 239, где описаны основные мероприятия по проверке безопасности. В общем виде все основные процессы БРПО описаны в ГОСТ Р 56939, но их необходимо дополнить процессами менеджмента БРПО по ГОСТ Р ИСО/МЭК 27034xx. Можно выделить три большие группы подпроцессов:

- основные — разработка ПО (дополняется процессами моделирования угроз, статического и динамического анализа, фаззинг-тестирования и пр.), поддержка ПО в ходе жизненного цикла (дополняется процессами систематического выявления уязвимостей, оповещения об ошибках и уязвимостях конечных пользователей и пр.);
- вспомогательные — менеджмент процессов БРПО, правовое регулирование;
- обеспечивающие — управление инфраструктурой среды разработки, управление конфигурацией, обучение персонала.

При соблюдении проектного подхода к внедрению БРПО и корректном формировании целевого состояния с учетом имеющихся процессов и бизнес-целей безопасная разработка не только не утяжелит операционную деятельность, но и оптимизирует ее.

«Пиарщик — он немного супермен»

О том, как быть открытыми
в кризисных условиях,
об инструментах продвижения,
PR банка и первого лица,
будущем профессии Яна
Шишкина («Б.О») узнала
у Кизил Гасановой,
PR-директора Банка «ЗЕНИТ»



Яна Шишкина: В начале 2022 года, когда еще можно было открыто публиковать статистику по российской банковской системе, Банк «ЗЕНИТ» занимал в ней 35-е место по активам. Сейчас ваш банк работает в 21 регионе России. В первом квартале он показал достаточно хорошую динамику по росту медийности. Как это у вас получилось?

Кизил Гасанова: За три года Банк «ЗЕНИТ» поднялся в рейтинге медийности топ-50 российских банков на 40+ позиций, упоминаемость о нем выросла более чем в 10 раз. В марте этого года мы заняли уже 8-е место в исследовании «Медиалогии». Это результат всего экспертного пула банка и выстроенной системы коммуникаций. Когда происходят такие кризисные явления, как пандемия или события конца февраля, резко возрастает активность СМИ. Изменения накатывают, как волны, и важно встраиваться в поток. Нет места эмоциям, потому что пиарщик первым реагирует на изменение внешней среды. В конце февраля — начале марта мы с командой ежедневно обрабатывали 10–15 запросов от журналистов в день и выпускали по четыре новости об изменениях в продуктовой линейке, формировали ключевые меседжи для клиентов и партнеров. Одновременно перестроили план коммуникаций, что-то поставили на холд. Пересмотрели повестку и сосредоточились на внутренних изменениях. В результате банк не только нарастил медийность и улучшил позиции в рейтинге: долгосрочный эффект реализовался в росте клиентской базы. Я люблю «ситуативку», за нее не награждают престижной премией за креативные проекты, зато ты острее ощущаешь свою пользу для компании. В такие моменты пиарщик — он немного супермен.

Яна Шишкина: Как определяли, что говорить, а что нет?

Кизил Гасанова: В новых реалиях сложно найти правильную коммуникацию. Любое сообщение может вернуться бумерангом. Тут нужно решить, что обойдется дороже — молчание или потенциальные ошибки. «Залечь на дно» для небольшой компании в этот момент означает отказаться от новых возможностей. Бизнес банка быстро перестроился, и нам важно было оставаться открытыми. Вовлечение первого лица и усиление риск-контроля как временной меры помогли снять тревожность внутри команды. Несмотря на то что стало уходить больше времени на консультации и согласования внутри блоков, скорость коммуникаций мы сохранили. Помогло то, что в банке PR выделяется как приоритетная функция, и я стараюсь четко

доносить профит от наших активностей до каждого бизнес-блока. Даже когда бизнес работает за пределами ресурсов, связь с PR-командой держит.

Конечно, часть тем мы не комментировали. В соцсетях неоднократно читала посты знакомых журналистов, обращавшихся к ньюсмейкерам: пожалуйста, выходите на связь, отвечайте на запросы, а если вы публично не комментируете, то просто расскажите лично по телефону, что происходит. У журналистов был информационный голод, им не хватало именно экспертной оценки. И мы старались помогать, общались неофициально. Материалы не выходили, и банк не получал упоминаний, но мы поддерживали свой лояльный пул в медиасреде.

Яна Шишкина: Сколько людей в PR-подразделении и как организована его работа?

Кизил Гасанова: В команде PR два менеджера, по сути, пресс-служба, и один сотрудник ивент-направления, который организует ивенты от небольших клиентских мероприятий до крупных благотворительных проектов. За PR-менеджерами закреплены определенные бизнес-направления, но есть и общий функционал. Например, они шерят мониторинг инфополя и комментарийную поддержку. Таким образом, специалист постоянно находится в информационном потоке и есть взаимозаменяемость. Мне это помогает сберечь пиарщиков от выгорания, потому что один функционал быстро утомляет.

В части PR у нас все процессы реализуются инхаус. Но вовлеченных команд, конечно, больше, мы тесно работаем с маркетингом и HR. PR во внутренних и внешних коммуникациях сложно разделить, потому что иначе ты словно прыгаешь на одной ноге. Все направления интегрированы в общий информационный поток, который генерит PR. Мы питаем контентом и SMM, и внутренние коммуникации, и продуктовый маркетинг. Еще когда инфоповод находится в разработке, сразу определяем, в какие каналы он разлетится.

Яна Шишкина: Какими навыками должен обладать пиарщик, чтобы вы его взяли к себе в команду, что для тебя важно в сотруднике?

Кизил Гасанова: Я подбираю сотрудников с учетом сильных сторон других членов команды, чтобы добиться синергии. Например, один специалист — отличный переговорщик с глубокой экспертизой в сфере финансов, у другого меньше опыта, но он быстро осваивает новые инструменты. Есть



Фото: «Б.О»

Помню, когда в августе 2019 года написала журналистам финансовой сферы, что теперь работаю в «ЗЕНИТЕ», что у нас крутые эксперты и что мы готовы оперативно комментировать, один из коллег меня поздравил с переездом в Санкт-Петербург. И тогда я поняла, как много работы меня ожидает (смеется)

и ряд базовых качеств пиарщика, на мой взгляд. Первое — уметь работать с информацией, что сильно сближает его с журналистом. Найти фактуру, выделить главное, писать грамотно. Второе — инициативность, под этим я понимаю генерацию идей и отсутствие страха ими делиться. Третье — уметь «продавать» свои идеи, тексты, проекты. Если ты не следишь за трендами и новостной повесткой, не понимаешь потребности другой стороны, то не сможешь сделать качественный продукт и заинтересовать им журналиста или продюсера. А еще я толерантна к ошибкам

ПЯТЬ ЛАЙФХАКОВ, ЧТОБЫ ВСЕ УСПЕВАТЬ

1. Расставляй приоритеты.
2. Не растягивай рабочие встречи — ограничения заставляют сконцентрироваться.
3. Перестань «тушить пожары» и начни планировать.
4. Делегируй.
5. Сохраняй здоровый пофигизм, так как, согласно пункту 3, что-то обязательно пойдет не так.

и выступаю за work-life balance. Мне важны в команде единение и удовлетворенность. Однако в напряженный период, когда нужна полная вовлеченность, я жду от сотрудников той же лояльности — что в важный момент человек отодвинет все личное и будет работать на общий результат.

Яна Шишкина: С региональной прессой вы работаете сами, у вас нет региональных пресс-секретарей или чего-то подобного?

Кизил Гасанова: С «регионалкой» мы работаем сами инхаус из Москвы. Банк сейчас представлен в 21 регионе, ключевые из них — Татарстан, Липецк, Сочи. Есть мнение, что региональная пресса работает только за деньги, но на самом деле здесь действует тот же механизм, что и на «федералке». Если регулярно взаимодействуешь с местными редакциями, предлагаешь актуальные инфоповоды, то можешь рассчитывать на «органику». Однако выстраивание алгоритмов работы требует много временных и человеческих ресурсов. Зачастую эффективнее заплатить за материал. Но какие-то вещи в стратегических регионах нам важно сделать нативно правильно. Тогда помогают наработанные связи. Я пришла в Банк «ЗЕНИТ» из Россельхозбанка, где управляла работой региональных пресс-служб в 68 субъектах с большим ресурсом на местах. Добрые отношения с бывшими коллегами помогли мне и в Банке «ЗЕНИТ» нарастить лояльный пул в регионах, например, в Татарстане, где находится штаб-квартира акционера банка.

Три года назад вопрос налаживания связей с журналистами был актуален и на федеральном уровне. Помню, когда в августе 2019 года я написала журналистам финансовой сферы, что теперь работаю в «ЗЕНИТЕ», что у нас крутые эксперты и что мы готовы оперативно комментировать, то один из коллег меня поздравил с переездом в Санкт-Петербург. И тогда я поняла, как много работы меня ожидает (смеется), потому что связей с футбольным клубом у банка нет.

Яна Шишкина: По каким критериям можно оценить эффективность пиара?

Кизил Гасанова: Мы регулярно сверяемся с корпоративной стратегией и мнением акционера. В начале года определяем KPI, есть количественные и качественные показатели — число публикаций и объем Меди-аИндекса, который учитывает уровень СМИ, цитируемость, тональность и другие параметры. Мы используем «Медиалогию», нам нравятся ее функциональность и аналитика.

Также есть плановые целевые значения по отдельным направлениям бизнеса, например Private Banking, розничный блок, малый и средний бизнес. Есть отдельный план продвижения первого лица — функционал пресс-секретаря у нас отдельно не выделен. Но это еще не все. В стратегических регионах мы проводим замеры инфополя и ставим отдельные целевые параметры по регионам.

План помогает в ситуациях, если бизнес ставит вопрос: почему вы нас мало продвигаете? И тут мы оперируем цифрами, по которым видно положительную динамику. Иногда внутренние ощущения заказчика не совпадают с действительностью, потому что в текучке какие-то вещи легко упустить.

Яна Шишкина: Спикеры от банка могут выступать самостоятельно, без согласования с пресс-службой, и принимать запросы?

Кизил Гасанова: Первое, что я сделала в Банке «ЗЕНИТ», — это обновила внутренний документ о взаимодействии со СМИ. В нем расписаны алгоритмы взаимодействия, сроки, ответственные. Процесс настроен на максимальную оперативность, чтобы снять все барьеры и лишние бюрократические заморочки. Документ полезен, когда у новых сотрудников возникают вопросы по общению со СМИ. Каждый понимает, на каком участке и за что он отвечает. А еще в документе регламентировано, что коммуникации с прессой осуществляются через пресс-службу. У нас внедрена матрица спикеров с определенным кругом тем для выступлений.



ФОТО: «Б.О.»



Три недавно прочитанных книги

1. Юлия Гиппенрейтер. «Введение в общую психологию».
2. Джон Котер, Холгер Ратгебер. «Наш айсберг тает. Как добиться результата в условиях изменений».
3. Грегори Дэвид Робертс. «Шантарам».



Хобби

Книги, путешествия, плавание.

Был случай, когда аналитик хотел общаться напрямую с журналистом в мессенджере. Мы ему такую возможность дали, но он довольно быстро понял, что коммуницировать через PR удобнее. Кроме того, не все запросы от СМИ попадают в темы определенного спикера. Журналист через пресс-службу может получить больше, чем то, на что он рассчитывал изначально. Выигрывают от этого все стороны.

Яна Шишкина: А если это выступление на конференции?

Кизил Гасанова: Мы заранее согласовываем тезисы, и спикер их придерживается. Если дополнительный вопрос входит в первоначальную парадигму, то он может комментировать. Но если вопрос выходит за пределы согласованной позиции и его компетенций (условно, в кулуарах конференции, посвященной рознице, спрашивают про динамику кредитного портфеля банка в целом), то спикер знает, что вопрос надо переадресовать в пресс-службу.

Яна Шишкина: Где легче работать — в офисе или на «удаленке»?

Кизил Гасанова: Во время локдауна колоссальный объем работы в отсутствие живого контакта с командой был серьезным испытанием. Хватило меня где-то на месяц, после чего мы с членами команды добровольно стали ездить в офис два раза в неделю. Конечно, сейчас стало проще, адаптировалась. В банке гибридный формат работы, но, независимо от требований, PR-команда встречается в офисе дважды в неделю, по необходимости — чаще. Сотрудники воспринимают возможность работы из дома как дополнительный бонус.

Яна Шишкина: Какие инструменты в пиаре тебе кажутся наиболее эффективными?

Кизил Гасанова: Не гонюсь за трендами и использую весь набор инструментов. Некоторые способы передачи информации сильно эволюционировали, и в разное время работают разные методы. Тут главное — понимать, кто твоя аудитория. В кризисные периоды повышается ценность эмпатии бренда, коммуникаций со смыслом. Так, весной-летом хорошо работали закрытые ивенты, оффрекорд-встречи, благотворительные проекты и Telegram. С началом делового сезона снова «заиграли» бизнес-мероприятия и коллаборации. Если говорить о вечном (*улыбается*), то пресс-релиз не умер и все так же удобен, как формат обмена информацией с журналистами и редакторами.

Яна Шишкина: Я, например, из релиза узнала про фирменный десерт «ЗЕНИТА» в «Кофемании».



Фирменный рецепт «ЗЕНИТА»

Кизил Гасанова: С «Кофеманией» — прекрасная история. Банк получил большой отклик, и, конечно, тут здорово поработала служба маркетинга. Про авторский десерт Банка «ЗЕНИТ» рассказали «РБК Стиль» и ресторанные обозреватели. В день запуска проекта я была в пути в Альметьевск, где мы организовали развлекательную зону банка ко Дню нефтяника. Перед посадкой в самолет успела сделать пост в своем профиле в соцсети. Такого отклика у меня давно не было. Коллеги, знакомые, журналисты присылали фотографии и писали, как им понравился десерт и какая это крутая идея.

Хороший пиарщик — это своего рода специалист по развитию бизнеса, а не только тот, кто хорошо пишет. Он постоянно учится и осваивает новые компетенции. Поэтому я вижу возможности карьерного роста в репутационном менеджменте, в развитии таких направлений, как IR, брендинг, корпоративные коммуникации и ESG

Яна Шишкина: У вас с private сейчас идут какие-то интересные коллаборации?

Кизил Гасанова: Да, у нас был перезапуск private-направления, и в этом году мы сделали ряд проектов с Forbes, провели мероприятия в клубном формате, записали первую программу об инвестициях. Использовали интегрированные коммуникации в продви-

ПЯТЬ СОВЕТОВ

начинающему пиарщику

1. Следи за новостями в своей сфере.
2. Знай тех, кто пишет то, что ты читаешь.
3. Учись у лучших и найди, на кого ориентироваться в профессии.
4. Не путай деньги и ценности. Опыт в начале пути важнее.
5. Повышай свою грамотность.

жении, потому что сделать классное интервью — это половина дела, нужно еще его дополнительное продвижение в соцсетях. Или, например, мало сделать коллаборацию с «Кофеманией», нужно правильно донести идею и рассказать о ней целевой аудитории через релевантные площадки.

Если говорить про форматы, мы сейчас больше делаем упор на исследование, прогнозы, аналитику. Это все то, что интересно людям. Понятно, что маркетингу нужно рассказывать о продуктах, потому что у них план продаж. PR помогает снизить затраты на привлечение клиентов на долгосрочном горизонте, повышая знание о бренде и формируя доверие. Это происходит не тогда, когда банк рекламирует автокредит, а тогда, когда мы рассказываем, какие автомобили чаще покупают в кредит, как изменится стоимость авто, какие тренды в автокредитовании, надо ли брать кредит сейчас или стоит подождать. Мы говорим о том, что интересно людям. Кстати, в этом году наш материал по автокредитованию победил в номинации «WOWReach: самый виральный инфоповод» премии в области коммуникаций LOUD Award 2022.

Яна Шишкина: Каким тебе видится развитие профессии пиарщика? Кем PR-специалист может работать и как строится продвижение его карьеры?

Кизил Гасанова: Хороший пиарщик — это своего рода специалист по развитию бизнеса, а не только тот, кто хорошо пишет. Он постоянно учится и осваивает новые компетенции. Поэтому я вижу возможности карьерного роста в репутационном менеджменте, в развитии таких направлений, как IR, брендинг, корпоративные коммуникации и ESG. В последнем как раз управление

репутацией из сервисной функции масштабируется на стратегический уровень.

Яна Шишкина: Что важнее — личный бренд или бренд компании?

Кизил Гасанова: Это одна из вечных дискуссий. Моя задача — формировать восприятие компании, в том числе через продвижение команды и верификацию ее экспертизы на рынке. Личный

бренд важен, руководителя должны знать на рынке, тогда и бизнесу проще решать свои задачи. Но еще важнее соблюдать баланс.

Яна Шишкина: А сам пиарщик должен быть медийным?

Кизил Гасанова: Да, но не должен перевешивать, потому что за шумом легко забыть о главном. Лично для меня PR команды важнее, но я также часть этой команды.

Яна Шишкина: А в чем основные сложности пиара первого лица?

Кизил Гасанова: В пиаре первых лиц главное — не количество, а качество. В части мероприятий важно, каковы площадка, репутация других участников и аудитория. В текущих условиях это еще и сопряжено с рисками. Когда все звезды сошлись, казалось бы, дело за малым — заинтересовать самого спикера. Но не все так просто. Недавно банк пригласили на медийную площадку, а тема спикера не заинтересовала. В общем, при работе с топ-менеджментом много-много факторов. Если что-то идет не так, то это сразу выстреливает в инфопространство гораздо мощней, чем с другими спикерами компании. Да, тут важны бэкграунд на рынке и масштабы бизнеса, но в любом случае с первым лицом пиарщику спокойнее создавать контролируемые истории.

Яна Шишкина: Можно ли выстроить PR банка без первого лица?

Кизил Гасанова: Рано или поздно ты упрешься в то, что надо показывать лицо компании. Если по каким-то причинам есть ограничения по продвижению, то придется это делегировать другому топ-менеджеру. Без личного PR первого лица коммуникации бренда будут фрагментарными. Глава компании — главный проводник ценностей, экспертизы и достижений, того, через что PR формирует доверие клиентов.

Яна Шишкина: Финальный вопрос: что тебе нравится в профессии?

Кизил Гасанова: Общение с интересными людьми из разных сфер, новые челленджи. Нравится расширять горизонты и через полезные проекты компании вдохновлять других.

Б.О





15 лет (2007)

Ипотечная «самодельность» малых и средних банков заканчивается. На рынке останутся большие «денежные мешки» — генераторы ипотечных стандартов — и их партнеры на первичном рынке, которые согласны принять стандарты и обходиться одним комиссионным или сервисным вознаграждением. Скандал вокруг ипотечных ценных бумаг в США ударил по международным рейтинговым агентствам. Но российские банки не хотят массово переходить от «чуждых» рейтингов в объятия «родных» национальных агентств.



5 лет (2017)

Новый бизнес в первом полугодии 2017 года вырос на 55%. Поддержку лизинговому рынку оказали крупные сделки и реализация госпрограммы по субсидированию грузового автолизинга. Сохранение господдержки лизинга и оживление экономики позволят рынку по итогам года вырасти на 15% и достичь рекордных объемов — 850 млрд рублей. После рекордного июня, когда были превышены исторические максимумы по выдаче ипотечных кредитов за месяц, квартал, полугодие, июль прошел довольно спокойно, но уверенно.



1 год (2021)

Вопреки победным реляциям о том, что новая схема финансирования жилищного строительства удобна, многие девелоперы ушли с рынка или продают квартиры в достроенных на свои средства домах. Для банков новая схема означает существенное усиление надзора за проектами. Неэффективна и программа поддержки льготного кредитования проектов от «ДОМ.РФ». В Российском союзе строителей предсказывают выход на рынок аффилированных с банками игроков и жалуются на скрытые комиссии и низкие лимиты.

УГОЛОК НУМИЗМАТА

Сказочное путешествие Конька-Горбунка

Свою знаменитую сказку **Петр Ершов** написал в годы учебы в Императорском университете Санкт-Петербурга. В городе тогда бушевали эпидемия холеры и бунты. Петр решил написать сказку о справедливом бедняке. Законченную работу студент показал Пушкину и Жуковскому, с которыми дружил, они сказку одобрили. Пушкин даже заметил, что после этого произведения ему более в сказочном жанре нечего делать. Первые печатные экземпляры знаменитой сказки продавали по 5 рублей! Это не единственное произведение Петра Ершова, но сквозь века его несет именно «Конек-Горбунок». На этой лошадке Ершов «въехал» в литературное сообщество северной столицы. С ней же Ершов появился и в российском медальерном искусстве: 16 сен-

тября 2022 года Банк России выпустил в обращение памятную серебряную монету номиналом 3 рубля «Конек-Горбунок». Она относится к серии «Легенды и сказки народов России». В монете качества «пруф» диаметром 39 мм содержится 31,1 г серебра 925-й пробы, с лицевой и оборотной сторон по окружности нанесен выступающий кант. Тираж — 5 тыс. штук. На лицевой стороне традиционно размещены рельефное изображение государственного герба Российской Федерации и надписи: «РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ», «БАНК РОССИИ», «3 РУБЛЯ», «2022 г.», указаны обозначение металла по Периодической системе элементов Д.И. Менделеева, проба сплава, товарный знак Санкт-Петербургского монетного двора и масса драгоценного металла в чистоте.



А реверс ее — поистине сказочный: над городом летят Конек-Горбунок с Иваном, который держит в руке жар-птицу. Фигуры Ивана и Конька-Горбунка, а также надпись внизу по окружности «ЛЕГЕНДЫ И СКАЗКИ НАРОДОВ РОССИИ» выполнены в рельефе. Жар-птица переливается всеми цветами радуги: такой эффект интерференции света создан посредством структуры микрорельефа. Очень тонко выполнены в технике лазерного матирования окружающие героев изображения сказочного города, звезды и луна.