Финансовые технологии

ПРИЛОЖЕНИЕ К «РОССИЙСКОЙ ГАЗЕТЕ» 16 октября 2024 среда № 233 (9475)

Объединение с плюсом | А3

Интеграция двух банков потребовала инновационных решений, которые сделали максимально комфортным переход клиентов

ПОИСК / Железный интеллект научит считать

Сверх человека

Татьяна Батенёва

Представление о том, что такое искусственный интеллект, появилось у многих из нас относительно недавно. Между тем первые пионерские работы в этой сфере появились в США еще в 1956 году, а в нашей стране в 1960-м—в МГУ им. Ломоносова и Академии наук СССР. А в финансовом секторе он впервые был применен 42 года назад—в 1982 году. С тех пор возможности машинного «ума» стали все шире внедряться везде, где требуется анализ огромных объемов данных в режиме реального времени. О том, где искусственный интеллект (ИИ) применяется в финансовом секторе сейчас и где будет применяться в будущем, «РГ» рассказал профессор департамента бизнес-информатики Высшей школы бизнеса НИУ «Высшая школа экономики» Михаил Комаров.

ИИ ускоряет выдачу кредитов, банковских гарантий и сроки принятия многих решений

Михаил Михайлович, для каких целей ИИ применяется в финансах и в чем его преимущества по сравнению с традиционными технологиями?

МИХАИЛ КОМАРОВ: Сегодня генеративный ИИ (вид ИИ, который может создавать новый контент и идеи.—**Прим. ред.**) меняет подходы к анализу рисков и принятию решений в финансовом секторе. Он помогает осуществлять быструю выдачу кредитов, банковских гарантий и сокращение сроков принятия решений по другим финансовым продуктам. При этом скоринговые модели в финансовом секторе существуют не один десяток лет, но почему-то последнее время их начинают называть системами ИИ. Исходя из этого анализ рисков ведется с учетом имеющейся статистики и принятие решений может проходить на основе анализа предложений от «ИИ-помощника».

Кроме того, ИИ помогает и в борьбе с финансовым мошенничеством и отмыванием денег. Системы анализа транзакций позволяют как минимум предупредить и уточнить информацию, если человек, который несколько лет не снимал сумму больше—условно—10 тысяч рублей, а в один из дней решил снять 500 тысяч и несколько раз. Помощник может в автоматическом режиме такую операцию принять за подозрительную и попросить дополнительного подтверждения от владельца счета и т.д.

Антифрод-системы направлены на обнаружение и предотвращение мошеннических атак

Автоматизация контроля транзакций, безусловно, играет серьезную роль. Антифрод-системы, направленные на обнаружение и предотвращение мошеннических атак, являются одним из важнейших компонентов в банковских информационных системах. По данным Банка России, за 2023 год объем предотвращенных операций без согласия клиентов составил 5798,35 миллиарда рублей. Благодаря эффективной работе антифрод-процедур кредитных организаций злоумышленникам не удалось совершить 34,77 миллиона мошеннических операций.

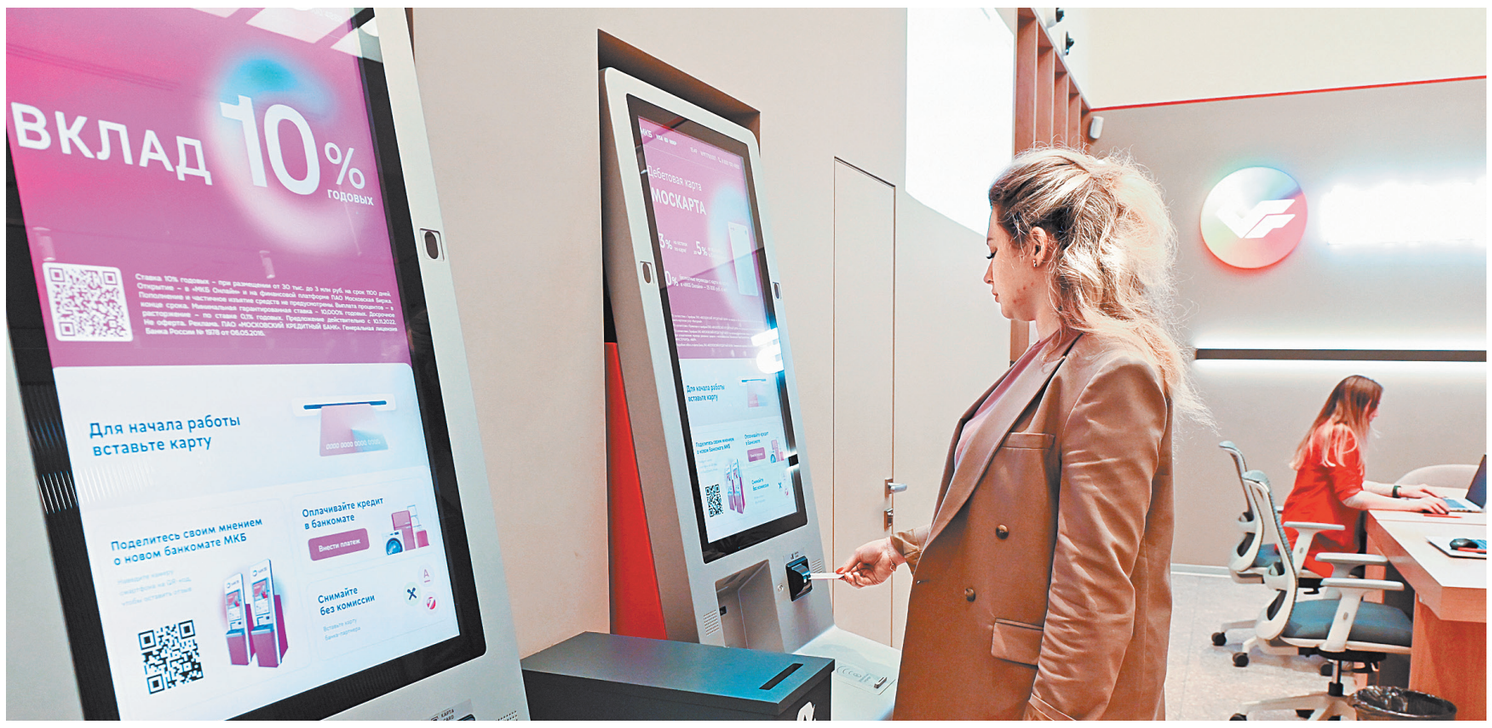
А какие возможности предоставляет ИИ клиентам банка?

МИХАИЛ КОМАРОВ: Например, улучшение персонализации финансовых продуктов и услуг. Знание клиента на основе различных источников информации позволяет предлагать синергетические продукты.

А2

СТРАТЕГИЯ / Передовые технологии внедряются на финансовом рынке быстрее, чем в других отраслях

От защиты—к наступлению



РИА НОВОСТИ

Удобные и быстрые цифровые сервисы, появившиеся в последнее время, уже стали привычными для клиентов российских банков.

Татьяна Батенёва

Финансовый сектор имеет ключевое значение для обеспечения развития российской экономики в условиях внешнего санкционного давления. Правительство Российской Федерации во взаимодействии с Центральным банком приняло системные меры, обеспечившие стабилизацию финансового рынка, предотвратившие развитие негативного сценария. Важную роль в этом сыграли успешная цифровизация финансового рынка, использование передовых финансовых технологий. На вопросы «РГ» о том, как продвигается эта работа, ответил генеральный директор Ассоциации ФинТех Максим Григорьев.

Максим Александрович, по каким магистральным направлениям развиваются финансовые технологии в России?

МАКСИМ ГРИГОРЬЕВ: Ассоциация ФинТех регулярно отслеживает как мировые, так и российские ключевые тренды финансового рынка. Согласно нашему исследованию «3х10 трендов 2024 года» для российского финансового рынка искусственный интеллект уже стал базовой технологией, получившей широкое распространение и оказывающей глубокое трансформирующее воздействие. Мы видим тренд на демократизацию генеративного ИИ, синергию естественного и искусственного интеллекта, активное применение ИИ в разработке. В той или иной мере технологии ИИ используют все участники рынка: дополнение человека возможностями искусственного интеллекта позволяет значительно повысить эффективность бизнес-процессов.

Максим Григорьев: Быстрое внедрение новых технологий формирует на рынке и новые вызовы.

Однако быстрое и активное внедрение новых технологий ставит перед участниками отрасли новые вызовы. В частности, это касается кибербезопасности и безопасности данных. Повсеместное внедрение ИИ требует большого количества данных для обучения моделей, и эти данные нужно безопасно передавать и хранить. Поэтому среди технологических трендов этого года мы также отметили приватный обмен данными—создание и развитие инструментов, позволяющих безопасно обмениваться данными, не снижая уровень их безопасности и приватности. Еще один интересный тренд—непрерывное и адаптивное управление угрозами, решения в области кибербезопасности, функционирующие по принципу иммунной системы, способные самостоятельно адаптироваться к новым угрозам.

АКЦЕНТ

ПЕРЕД УЧАСТНИКАМИ РЫНКА СТОИТ ЗАДАЧА ДОСТИЖЕНИЯ НЕ ТОЛЬКО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА, НО И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЛИДЕРСТВА

А какие особенности характерны в этот период для бизнес-трендов?

МАКСИМ ГРИГОРЬЕВ: Заметен переход от парадигмы клиентоориентированности к принципу человекоцентричности, когда вся экосистема услуг и сервисов строится вокруг потребностей и удобства человека, вне зависимости от того, кто эти услуги и сервисы предоставляет. Это полностью бесшовные цифровые клиентские пути, сервисы, объединяющие все необходимые клиенту услуги и счета в «одном окне», максимально персонализированные продукты и сервисы, которые помогает создавать ИИ.

Мы считаем, что, несмотря на очевидный интерес к искусственному интеллекту, следующий большой шаг в развитии финансового рынка и финтеха будет сделан с помощью технологии Открытых API (общедоступные интерфейсы прикладного программирования.—Прим. ред.). Она позволит предлагать людям и бизнесу удобные, выгодные безопасные продукты и сервисы, стимулировать здоровую конкуренцию, формировать новые бизнес-модели, то есть решать крайне актуальные задачи. Банк России разработал концепцию, определяющую подходы к внедрению Открытых API. И сейчас на площадке ассоциации мы совместно с лидерами финансового рынка ведем работу над созданием их стандартов и пилотированием новых перспективных продуктов и сервисов.

Кроме того, стоит отметить токенизацию активов, развитие цифровых валют центральных банков (CBDC), инновационные подходы к платежам (QR-коды, биоэквайринг и т.д.), постквантовое шифрование—разработка квантовоустойчивых алгоритмов и криптографических структур, которые снижают угрозу взлома с использованием квантовых вычислений.

Влияет ли на этот процесс современная геополитическая обстановка, экономические санкции Запада?

МАКСИМ ГРИГОРЬЕВ: В трансформации рынка большую роль играет Банк России, по инициативе которого была создана и развивается платежная система «Мир», расширяются возможности СБП и ИИ. Он также придает большое значение формированию среды открытых данных и внедрению Открытых API. И эти инициативы, безусловно, в значительной мере смягчили возможные последствия от введения санкций.

Российская финансовая отрасль всегда была в числе лидеров по развитию и внедрению технологий. Но в ответ на вызовы, возникшие после 2022 года, пришло время сместить фокус развития с «защитного» подхода на «наступательный». Нам теперь нужно не просто замещать технологии, а опережать и наращивать темпы развития. И перед участниками рынка стоит задача не только достижения технологического суверенитета, но и достижения технологического лидерства. Решать подобные задачи гораздо эффективнее в тесном взаимодействии с другими участниками рынка, объединяя лучшие практики и компетенции. Тут наша ассоциация выступает равноудаленной площадкой, где компании из самых разных отраслей—банки, страховые компании, финтехи, ИТ-компании, телекомоператоры – могут сотрудничать в разработке и внедрении новых технологий.

А2

КОНКУРЕНЦИЯ / Банки ищут новые способы привлечь малый и средний бизнес

По тарифам встречают

Александр Фейст

Рекордный рост числа малых и средних предприятий (МСП) и индивидуальных предпринимателей (ИП) в России, помноженный на высокую деловую активность, запускает новый виток конкуренции между специализированными банками за клиентов-юрлиц. Финансовым организациям приходится тратить значительные ресурсы не только на привлечение, но и на удержание бизнесменов. Упростить и удешевить эти процессы помогают новые финансовые технологии и перспективные разработки, принципиально меняющие подходы к банковскому обслуживанию бизнеса.

Привлечение одного клиента из бизнес-сектора для банков всегда была гораздо дороже и сложнее, чем в рознице. Это объясняется хотя бы тем, что компаний МСП и ИП в целом значительно меньше, чем физических лиц—но обороты и комиссии, которые платит бизнес, гораздо выше, а значит, такие клиенты очень существенно влияют на финансовые показатели банков. Поэтому последние делают все, чтобы заполучить и удержать любое юридическое лицо.

РИА НОВОСТИ

Сейчас и средние, и даже малые компании — пекарни, салоны красоты, сыроварни — являются желанными клиентами для банков.

«Конкуренция за клиентов из бизнес-сектора жесткая: человек едва успевает зарегистрировать ИП или компанию, а ему уже звонят из банка с предложением открыть счет,—говорит исполнительный директор ИТ-компании HFlabs Константин Степанов.—Некоторые банки даже берут на себя все заботы, связанные с открытием ИП или компании. А в последнее время появились и банки, которые сфокусированы на обслуживании МСП».

Такие банки, по словам советника по экономике и социологии РАЕН и одного из кураторов разработки портала «Госуслуги» Антона Баланова, формируют уникальные предложения за счет глубокого понимания потребностей этого сегмента. Для этого они используют гибкие тарифы, упрощенные процедуры, пакетные решения, а также предоставляют консультационные и прочие нефинансовые услуги.

Технический директор банка для бизнеса «Бланк» Кирилл Бантуков добавляет, что предприниматели, выбирая обслуживающий банк, ориентируются не только на ценовые предложения, но и на те решения, которые им может предоставить финансовая организация для покрытия всех технологических нужд компании. В этом смысле, отмечает он, важно не только обладать крупным маркетинговым бюджетом, но и подстраивать те же пакетные предложения под потребности предпринимателей.

«Банки для бизнеса, в отличие от крупных розничных банков, могут работать точечно. Так, мы провели ряд исследований, интересующих наши сегменты, и через них определили основные продукты, которые мы развиваем под нужды клиентов. Также наши постоянные клиенты обращаются к нам с обратной связью, и мы предлагаем им индивидуальные решения их вопросов»,—сказал Кирилл Бантуков.

Добиться высочайшего уровня персонализации предложений в B2B-сегменте невозможно так же, как и в розничном, отмечают собеседники «РГ». Поэтому в современных условиях банкам жизненно необходимо работать с большими объемами данных—это позволяет в том числе выявить не только профессиональные, но и личные потребности людей.

«Анализ данных о предпочтениях и поведении позволяет банкам создавать индивидуальные предложения, которые соответствуют специфическим требованиям клиентов.
В их число входят разные консультационные услуги,—говорит коммерческий директор финтех-компании ЮMoney Дмитрий Кармишин.—Это предоставление профессиональных консультаций по управлению финансами, инвестициями или налоговыми льготами для создания добавленной стоимости, образовательные мероприятия и вебинары по финансовой грамотности, инвестициям и другим темам, которые интересуют клиентов».

Константин Степанов отмечает, что современные финтех-инструменты уже помогают банкам сегментировать компании, используя не только их ОКВЭДы, и составлять подходящие пакеты услуг—например, сразу предлагать начинающим продавцам на маркетплейсах кредит для развития.

«Если говорить о конкретных инструментах для удержания клиентов и повышения их лояльности, тут на первый план выходят системы по управлению клиентскими данными,—добавляет собеседник «РГ».

А3

СОБЫТИЕ / Эксперты обсудят перспективы развития финансового сектора

Цифра рубль бережет

Федор Андреев

Сегодня в Федеральной территории «Сириус» открылся Форум инновационных финансовых технологий FINOPOLIS 2024. Это крупнейшая в России площадка, на которой обсуждаются перспективы применения цифровых технологий в финансовом секторе экономики. Форум объединит представителей финансовой и ИТ-индустрии, бизнеса и органов власти.

Участники форума обсудят ключевые темы: искусственный интеллект и цифровые финансовые активы, инвестиции и содействие развитию инноваций, национальные цифровые валюты и платежные инновации, формирование технологической инфраструктуры, цифровая идентификация и токенизация, финтех и кибербезопасность.

История FINOPOLIS началась в 2015 году—и за это время форум стал знаковым событием, на котором лидеры финтехотрасли определяют тренды всей индустрии. Так, в прошлом году одной из главных тем, которую обсуждали эксперты, стал цифровой рубль. Тогда председатель Банка России Эльвира Набиуллина отметила, что более массовое внедрение цифровая национальная валюта получит в 2025 году.

В этом году форум откроется пленарной дискуссией «Цифровые технологии на службе общества: новый взгляд на финтех и госсервисы», модератором которой выступит Эльвира Набиуллина. Под руководством первого заместителя председателя Банка России Ольги Скоробогатовой пройдут еще две пленарные дискуссии: «Умные» технологии и трансформация платежного рынка» и «Национальная цифровая инфраструктура: бесшовность и безопасность». Не менее актуальны и интересны и другие темы пленарных обсуждений: «Токенизация: модернизация учета, технология будущего или просто хайп?», «Прорубят ли ЦФА окно в Web 3.0?».

Третий день форума откроется суперфиналом Молодежной программы FINOPOLIS.365. Он подведет итоги ее этапов, которые прошли в разных городах России: Москве, Санкт-Петербурге, Саратове, Екатеринбурге, Краснодаре, Новосибирске и Владивостоке. Участники Молодежной программы—студенты передовых вузов и молодые специалисты—работали над финтехрешениями бизнес-кейсов, которые предоставили ведущие отраслевые компании и банки.

В числе проектов участников полуфинала—API, смарт-контракты, молодежные платежные сервисы, антифрод-система с использованием ИИ, «Карта жителя Саратовской области», социальный краудфандинг, удаленная регистрация юрлица с применением биометрии, возможности инвестирования для работников ОЭЗ «Алабуга», развитие МСП. Команда-победитель Молодежной программы FINOPOLIS.365 получит денежный приз.

Деловыми мероприятиями программа не ограничивается. Традиционно в рамках Форума организуются спортивные активности. В этом году под эгидой FINOPOLIS 2024 состоятся два мероприятия: ночной забег и хоккейный матч—оба вечером 16 октября. Маршрут забега пройдет мимо главных достопримечательностей Олимпийского парка. Присоединиться к забегу смогут не только гости и участники форума, но и все желающие. Нагрузка рассчитана на участников с разным уровнем физической подготовки: бег на 5 и 10 километров, скандинавская ходьба на 5 километров. В хоккейном матче, который состоится в Ледовой арене «Айсберг», сразятся две команды: СБП и FINOPOLIS. Зрители смогут не только поболеть за своего фаворита, но и посмотреть шоу-программу от клуба фигурного катания «Олимпийский лед».

Ежегодно форум FINOPOLIS объединяет тысячи людей и компаний. В 2023 году его участниками стали более 8200 человек, в экспозоне было представлено 75 выставочных стендов, в деловой программе были задействованы 250 спикеров. ●

РАКУРС / Российские инвесторы не опасаются остановки биржевых торгов юанем

Китайский максимум

Александр Фейст

Действие продленной лицензии Управления по контролю за иностранными активами США (OFAC) в отношении Мосбиржи и Национального клирингового центра завершилось 12 октября. Некоторые финансисты ожидают, что это приведет к остановке биржевых торгов китайским юанем по аналогии с тем, как ранее на вторичный рынок перешел обмен долларов и евро. Однако опрошенные «РГ» эксперты не верят в этот сценарий, но отмечают, что даже если сбудутся негативные прогнозы, больших проблем у инвесторов от этого не возникнет.

В рамках нынешней конъюнктуры российского валютного рынка юань является основным иностранным средством платежа и страховкой от снижения курса рубля—еще до остановки биржевых торгов долларом и евро доля китайской нацвалюты в общей структуре биржевого обмена установила исторический максимум в 53,4 процента.

По тем же причинам им пользуются физические лица даже несмотря на сравнительно невысокую доходность по номинированным в юане финансовым инструментам—речь идет преимущественно о банковских депозитах и корпоративных облигациях нескольких крупных российских компаний («Русал», «Роснефть», «Южуралзолото», «ЕвроСибЭнерго», ГТЛК и прочие).

Все это делает вопрос о доступности торгов юанем крайне актуальным как для юридических, так и для физических лиц.

При этом, как прокомментировали для «РГ» в пресс-службе Агентства по страхованию вкладов (АСВ), остановка торгов юанем не является страховым случаем в компетенции организации.

«Страховое возмещение по вкладам, в том числе валютным, АСВ выплачивает при наступлении в банке страхового случая.

А4

Российская газета
www.rg.ru
16 октября 2024
среда № 233 (9475)

Сверх человека

A1

Например, специальную карту для туристических поездок или кредит на приобретение определенных товаров и услуг совместно с поставщиками товаров и услуг, а также предлагать более узкоспециализированные предложения по финансовым продуктам (понимание лимитов для кредитных карт, специальные ставки для вкладов и др.).

Для каждого человека характерно индивидуальное поведение, в том числе во взаимодействии с деньгами и финансовыми продуктами. Например, кто-то после получения заработной платы сразу откладывает определенную ее часть. Зная такую привычку, можно предложить специальный вклад и автоматизацию таких решений. Можно отдельно помогать с точки зрения инвестиционных предложений и др.

Что требуется от финансовых организаций для внедрения ИИ в практику?

МИХАИЛ КОМАРОВ: Одним из главных элементов для эффективной работы с ИИ, особенно в финансовом секторе, остаются кадры. На мой взгляд, в этой сфере должно быть не менее трех типов специалистов: эксперты в области работы с наборами данных и машинным обучением; эксперты в области бизнес-анализа (определяют этапы изменения бизнеса); эксперты в области электронного бизнеса (определяют добавленную стоимость от внедрения отдельных решений ИИ, приоритеты развития бизнеса и изменения в бизнес-процессах ввиду внедрения ИИ). В Высшей школе бизнеса мы готовим бизнес-аналитиков, консультантов электронного бизнеса как на основных образовательных программах (обе ступени образования), так и на программах дополнительного профессионального образования.

ИИ-помощник может анализировать семейный бюджет и советовать, как правильнее расходовать средства

Каковы, на ваш взгляд, дальнейшие перспективы развития ИИ в интересах финансового сектора?

МИХАИЛ КОМАРОВ: Развитие ИИ открывает возможности по реализации новых финансовых продуктов и услуг. Например, сбор данных о клиентах и понимание потребительских привычек позволяют многим поставщикам товаров и услуг предлагать варианты отсроченной оплаты за товары или услуги. ИИ-помощник может анализировать семейный бюджет и советовать, как правильнее расходовать средства. Синергия с различными базами, возможность анализа чеков, например, позволит давать рекомендации в том числе по покупкам тех или иных товаров с учетом определенной экономии. Или как минимум позволит оценить, как изменение привычек покупать те или иные товары может отразиться на бюджете семьи. Автоматическое заполнение данных для финансовых продуктов (ипотеки и др.) и множество других интересных сервисов появились благодаря внедрению решений на основе машинного обучения.

При использовании ИИ открываются также обширные перспективы для прогнозирования рыночных тенденций и управления активами. Например, если говорить про работу с акциями, то все мы знаем, что достаточно давно существуют различные торговые роботы и специальные алгоритмы. Так что, на мой взгляд, должны произойти существенные изменения для того, чтобы мы не оказались на рынке, где торговля ведется исключительно между «роботами» и «алгоритмами». Как это будет происходить — тут поле деятельности для экспертов в области ИИ. ●

В ТЕМУ

Объем российского финтеха в первом полугодии 2024 составил 115,5 миллиарда рублей, по сравнению с тем же периодом 2023 года он вырос на 14,6 процента. Рост рынка финансовых технологий, по данным аналитического агентства Smart Ranking, происходит за счет создания российских ИТ-решений в рамках импортозамещения и активного внедрения искусственного интеллекта почти во все процессы компаний сектора.

ПРОГНОЗ / К 2025 году рынок цифровых финансовых активов может достичь триллиона рублей

Вместо облигаций

СЕРГЕЙ МИХЕЕВ

Эмитентами ЦФА уже выступают не только крупные компании, но и малый и средний бизнес.

Кирилл Каштанов

Цифровые финансовые активы (ЦФА) в России начали выпускать более двух лет назад. Развивается рынок сейчас очень активно, говорят эксперты, появляются новые необычные размещения, но большинство из них — все еще облигационные займы.

В прошлом году число платформ для размещения ЦФА выросло с трех до десяти. В частности, Мосбиржа еще с 2023 года, а Санкт-Петербургская фондовая — с 2024 года — стали операторами обмена ЦФА.

Объем рынка ЦФА, по данным CBonds, превысил 176 миллиардов рублей. По оценке АКРА, объем рынка за восемь месяцев показал почти четырехкратный рост — с 60 до 217 миллиардов рублей. В целом, как рассказал «РГ» аналитик «БКС Мир инвестиций» Даниил Болотских, есть схожесть с рынком ценных бумаг. Проявляется это и в размере портфеля: в среднем на рынке ЦФА, по итогам прошлого года, он составил 241 тысячу рублей. Количество инвесторов растет, поэтому перед рынком, который, по мнению аналитика, находится на ранней стадии, открываются неплохие перспективы.

Ассоциация «Финтех» (АФТ) прогнозирует, что объем рынка к 2025 году может вырасти до внушительных 0,5—1 триллиона рублей. К тому же появляются новые возможности с законодательной точки зрения: ЦФА можно использовать в международных расчетах, такой закон подписал президент в марте.

Число выпусков растет: к августу 2024 года оно составило около 650—700, говорят в АКРА, что вдвое больше показателя за весь 2023 год.

Эмитентами ЦФА в 2024 году выступают не только банки и крупный бизнес, но и субъекты малого и среднего предпринимательства. Но рынок пока небольшой: за истекший период года общее количество эмитентов составило около 110, при этом около 35 процентов из них разместили два и более выпусков ЦФА. Если за 2023 год объем выпусков составил 64 миллиарда рублей, то в 2024 году, по данным ЦБ, уже привлечено 310 миллиардов, рассказал «РГ» заместитель генерального директора Ассоциации «Финтех» Дмитрий Ищенко.

АКЦЕНТ

В ЭТОМ ГОДУ СОСТОЯЛСЯ ПЕРВЫЙ ВЫПУСК ЦФА, СООТВЕТСТВУЮЩИЙ ПРИНЦИПАМ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА — НА ПЛАТФОРМЕ «МАСТЕРЧЕЙН»

В основном сейчас ЦФА используют «на пробу», говорит Болотских. Большая часть таких размещений — облигационные займы со сроком до шести месяцев.

Как отмечают аналитики АКРА, на рынке преобладают простейшие выпуски ЦФА (более 95 процентов), которые удостоверяют прямые платежные требования к эмитентам, тем самым приближаясь по экономической сути к обычным облигациям. При этом концентрация на рынке достаточно высокая: на семь крупнейших эмитентов приходится 86 процентов совокупного объема размещений.

Одним из знаковых размещений на рынке стал выпуск долговых ЦФА от РЖД в 2023 году, рассказал Болотских. Его объем тогда составил 15 миллиардов рублей, что на тот момент чуть ли не удвоило размер рынка, а сейчас составляет всего 8,5 процента от него. Доходность по размещению ЦФА от крупных эмитентов сопоставима с биржевыми: процентная ставка от РЖД составила тогда 8,45 процента годовых, а биржевые облигации с близким сроком размещения на тот момент предлагали около 8,5 процента.

ЦФА — это целый класс финансовых инструментов. Среди них и инвестиционные «металлические» ЦФА, и NFT, невзаимозаменяемые токены, и даже корпоративные инструменты для мотивации сотрудников, объяснили «РГ» в компании «Атомайз», являющейся одной из платформ по выпуску ЦФА. «Норникель», например, запустил корпоративную программу стимулирования сотрудников через цифровые финансовые активы, стоимость которых привязана к акциям корпорации.

В сентябре 2024 года на платформе «А-Токен» были выпущены первые ЦФА с номиналом в юанях с доходностью в 13 процентов. И ставка существенно выше, чем по банковским вкладам. Появились осенью и деривативы в формате ЦФА — дебютный выпуск представляет собой инструмент хеджирования (то есть по сути страхования) процентного риска для бизнеса. В этом году состоялся даже первый выпуск ЦФА, соответствующий принципам исламского банкинга — на платформе «Мастерчейн».

Весной появился пилотный проект для привлечения финансирования малым и средним бизнесом. В рамках эксперимента индивидуальный предприниматель выпустил ЦФА в форме денежного требования под залог недвижимости. Развитие цифровых финансовых активов открывает для малого и среднего бизнеса возможности привлечения инвестиций, ранее говорили «РГ» в АФТ. Это быстрее привычного выпуска облигаций, обычно дешевле кредита и позволяет привлечь деньги от более широкого круга инвесторов. За счет технологии блокчейна к тому же сокращается число посредников.

«ЦФА удостоверяют цифровые права, как правило, привязанные к различным активам. Например, к драгоценным металлам, бриллиантам, товарам, ценным бумагам», — пояснили в компании «Атомайз».

Сейчас ЦФА регламентируются федеральным законом № 259-ФЗ, который начал полноценно работать в феврале 2022 года. Тогда Центробанк включил первую организацию в реестр инфосистем.

По закону ЦФА — это новый инструмент для инвестиций на базе современных технологий, который представляет собой цифровые права, включающие денежные требования, возможность осуществления прав по эмиссионным ценным бумагам, права участия в капитале непубличного акционерного общества, права по ценным бумагам и передаче права их требования.

Такие активы существуют не на бирже, а в информационной системе на основе блокчейна, то есть цепочки блоков, в которой содержатся все записи о сделках. Изменить или удалить их нельзя, однако можно закладывать, обменивать, дарить и передавать по наследству.

В 2024 году рынок цифровых финансовых активов (ЦФА) продолжает развиваться, несмотря на повышение ключевой ставки. Он все еще отличается высокой фрагментарностью, его регулирование требует доработки, а многие идеи пока только проходят проверку на практике, говорят в агентстве «Эксперт РА».

Есть у этого инструмента и обратная сторона: отсутствие достаточной информации об эмитенте и связанных с ним рисках, а также различия в подходах к регулированию. Как объяснил Болотских, не хватает и утвержденного единого подхода по вторичному обращению ЦФА.

«Облигации и акции можно продать в любой момент при наличии спроса на них, а вот на рынке ЦФА образовался технологический вызов», — отмечает он.

Если традиционные ценные бумаги передаются между депозитариями и репозитариями посредством выстроенной технологической цепи, то передать ЦФА от одного оператора к другому на данный момент возможно в редких случаях. Это ограничивает ликвидность вторичного рынка и остается барьером для развития отрасли. ●

Цифра

176

миллиардов рублей

превысил рынок цифровых финансовых активов в 2023 году

От защиты — к наступлению

A1

Создан Репозиторий АФТ, где содержится информация об ИТ-решениях для финансового рынка, функционирует Совет архитекторов, создано и работает сообщество по безопасной разработке решений на базе открытого исходного кода для финансового рынка FinDevSecOps, функционируют рабочие группы по ИИ и Открытым API. Пилотировать инициативы, интеграции и новые решения участники рынка могут в Технологической песочнице АФТ.

Какое место в развитии сектора занимают цифровые технологии и сервисы? Какие из них пользуются успехом?

МАКСИМ ГРИГОРЬЕВ: Российский финансовый рынок — один из лидеров цифровизации, и в этом большая заслуга как его ключевых участников, так и регулятора — Банка России.

Многие передовые технологии внедряются на финансовом рынке раньше и быстрее, чем в других отраслях. Наши граждане привыкли к внедрению новых технологий и активно ими пользуются. Так, по данным Банка России, число переводов через Систему быстрых платежей во втором квартале 2024 года выросло на 27 процентов к предыдущему кварталу, то есть переводами в СБП воспользовались 6 из 10 россиян, оплатой товаров и услуг — 4 из 10. В среднем, каждый гражданин во II квартале 2024 года совершил 24 перевода и оплатил через СБП 14 покупок. Растет доверие населения к биометрии: в единой биометрической системе (ЕБС) к началу сентября количество образцов биометрической идентификации достигло 74,9 миллиона.

В чем их преимущества по сравнению с традиционными?

МАКСИМ ГРИГОРЬЕВ: Цифровые технологии позволяют не только делать удобнее и доступнее существующие услуги и сервисы, но и создавать новые, которых раньше на рынке не было. Например, с помощью Открытых API можно создать удобный сервис, когда все счета, сервисы и продукты человека собираются в одном приложении в режиме «одного окна»: банковские карты, кредиты, счета, страховки, госсервисы, телеком-услуги и т.д. Открытые API позволяют выстраивать бесшовные клиентские пути в таких сложных продуктах, как ипотечное кредитование или автокредитование. А использование цифровых финансовых активов (ЦФА) открывает новые возможности для инвестирования и привлечения капитала компаниями МСП, которые были не доступны для них на классическом инвестиционном рынке. В перспективе ЦФА позволят и обычным людям диверсифицировать свои вложения, например, получить доступ к рынкам, где ранее порог входа был слишком высок. Например, если у человека нет достаточной суммы, чтобы приобрести объект инвестирования целиком, с помощью ЦФА можно приобрести права на его часть, и при этом получать прибыль от роста его стоимости пропорционально стоимости приобретенных ЦФА.

АКЦЕНТ

В ПЕРСПЕКТИВЕ ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ ПОЗВОЛЯТ И ОБЫЧНЫМ ЛЮДЯМ ПОЛУЧИТЬ ДОСТУП К РЫНКАМ, ГДЕ РАНЕЕ ПОРОГ ВХОДА БЫЛ СЛИШКОМ ВЫСОК

Есть ли опасения, что новые технологии несут с собой и новые риски?

МАКСИМ ГРИГОРЬЕВ: Безусловно, новые риски появляются. Поэтому при внедрении новых технологий важно использовать риск-ориентированный подход: анализировать и превентивно пресекать возможные угрозы, не мешая при этом прогрессу. Приведу пример. ИИ — это именно та технология, которая способна значительно трансформировать не только отрасль, но и всю нашу жизнь. Но обучение моделей ИИ требует огромного объема данных, а эти данные надо где-то брать и правильно хранить. И перед участниками рынка, и перед государством стоит задача защитить их, при этом не препятствуя внедрению и развитию искусственного интеллекта. Эту задачу нам предстоит решить на всех уровнях — отдельных предприятий, государства и на глобальном уровне.

Какие инвестиции требуются от компаний сектора для внедрения цифровых технологий?

МАКСИМ ГРИГОРЬЕВ: Внедрение новых технологий, безусловно, требует инвестиций. Причем не только в технику, но и в людей — в найм и обучение сотрудников. Например, в рамках исследования «Применения технологий ИИ на финансовом рынке» было отмечено, что лидеры рынка инвестируют в развитие решений на основе ИИ около 80 миллиардов рублей в год (по состоянию на июль 2023 года). При этом ключевым барьером для внедрения ИИ участники исследования называли дефицит профильных специалистов: 83 процента компаний отметили, что испытывают кадровый голод. На мой взгляд, сейчас как на уровне государства, так и на уровне отдельных предприятий идет активная и вполне успешная работа по решению этой проблемы. Прежде всего, обновлена Национальная стратегия развития искусственного интеллекта на период до 2030 года, которая предусматривает рост количества выпускников вузов с образованием в сфере искусственного интеллекта с 3 тысяч до 15,5 тысячи человек в год. Крупные компании также принимают участие в этом: занимаются переобучением сотрудников, открывают собственные программы в вузах и образовательные курсы. Это не быстрый процесс, но он идет, безусловно, в правильном направлении. Кроме того, участники российского финансового рынка готовы объединяться для формирования отраслевой стратегии дальнейшего технологического развития. ●

ПЕРСПЕКТИВЫ / Цифровым рублем со временем можно будет расплачиваться в магазинах

Скинем карты

Денис Пехальский,
эксперт Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования

Толчок быстрому развитию отечественных платежных систем, в частности системы быстрых платежей (СБП), дал уход Visa и Mastercard. Сегодня соцопросы Центрального банка показывают, что уже около 30 процентов россиян пользуются СБП.

Опыт взаимодействия с зарубежными платежными системами научил нас, что работа на основе отечественных платежных систем — это вопрос национальной безопасности. Все мы наблюдали, насколько быстро и бескомпромиссно зарубежные платежные компании приняли решение о сворачивании деятельности в России. И если бы не заделы, создаваемые в течение последних лет, то последствия этого решения были бы катастрофическими. Поэтому самодостаточность в этом вопросе является еще и гарантией безопасности.

В целом уже существующих отечественных платежных систем нам достаточно. Но несмотря на это, идет развитие новых, и у них большие шансы стать активно используемыми. В первую очередь — речь о цифровом рубле, который расширит ассортимент финансовых услуг, позволит оплачивать покупки и совершать переводы с помощью телефона или других мобильных устройств.

Опыт научил нас, что работа на основе отечественных платежных систем — это вопрос национальной безопасности

Цифровой рубль — это такое же обязательство Банка России, как и наличные у нас в кармане. Банк России будет отвечать по обязательствам по цифровому рублю так же, как и по наличным средствам. В этом смысле не стоит путать его с криптовалютами, обязательства по которым в общем-то никем не гарантированы.

Сегодня уже есть исследования, результаты которых говорят о том, что цифровой рубль будет пользоваться спросом в расчетах и платежах физических и юридических лиц. В первую очередь на него могут быть переведены государственные переводы, трансферты.

У цифрового рубля будут более низкие комиссии при эквайринге и переводах. Поэтому можно ожидать, что те или иные операции компании или физические лица будут переводить в цифровых рублях, так как это будет более выгодно. Комиссии при оплате товаров и услуг цифровым рублем будут ниже, чем если проводить платеж с помощью пластиковой карты, что привлечет потребителей со стороны бизнеса. Со временем мы придем к тому, что цифровым рублем можно будет расплачиваться в магазинах наравне с другими способами оплаты. Кроме того, есть некоторая вероятность, что цифровой рубль будет использоваться и для трансграничных платежей.

Некоторое время назад у россиян были сложности с оплатой покупок без карты. Сегодня на решение этой задачи работает оплата QR-кодом, оплата по биометрии. Обе эти технологии будут в ближайшем будущем развиваться.

РИА НОВОСТИ

Оплата по биометрии в метро стала уже обычным делом. А скоро ее освоют и торговые предприятия.

С помощью QR-кода сейчас практически везде можно оплатить покупки и услуги без применения непосредственно пластика. Недавно Национальная система платежных карт (НСПК) и Банк России заявили, что они работают над унифицированным QR-кодом, который позволит плательщику самостоятельно решать, с помощью какой платежной системы будет производиться оплата. Сейчас, когда человек в магазине оплачивает покупки QR-кодом, он не всегда понимает, какая платежная система будет использована для оплаты. Это может быть система быстрых платежей, по которой нет кешбэка, или же это система банков SberPay, Alfa Pay и другие, по которым кешбэк начисляется. Чтобы этой путаницы избежать, планируется внедрение унифицированного QR-кода, при оплате которым человек сможет выбрать, с помощью какой платежной системы платить. Такое изменение будет однозначным плюсом для тех покупателей, которым не все равно, как проводить оплату.

Еще одна технология, которая активно развивается, это оплата по биометрии. Пока сумма платежей с использованием этой технологии небольшая. Но в дальнейшем можно ожидать, что она будет расти.

Биометрия позволяет удаленно идентифицировать клиента без его физического участия. Сейчас с ее помощью можно платить в магазинах. В метро на станциях один турникет выделен под проход пассажиров с использованием биометрии.

В перспективе любые услуги, которые будут легализованы правительством или иными регулирующими органами, могут быть оплачены с помощью биометрических данных. Спектр использования этих данных достаточно широкий, от покупки алкоголя по интернету до сделок при покупке недвижимости.

Определенное место в трансграничных платежах могут занять и криптовалюты. Можно ожидать, что их использование будет усиливаться во внешнеэкономической деятельности: это расчеты за экспорт и импорт — те, которые зарубежные санкции не позволяют проводить, как раньше. В основном криптовалюты будут замещать те валюты, которые стали для нас токсичными. Внутри страны такие расчеты запрещены законодательством, и здесь вряд ли что-то изменится. ●

ПРЯМАЯ РЕЧЬ / Онлайн-переход из «Открытия» в ВТБ стал уникальным решением, впервые представленным на финансовом рынке России

Объединение с плюсом

Федор Андреев

В процессе интеграции банков «Открытие» и ВТБ были внедрены инновационные решения, которые сделали максимально комфортным переход клиентов. Одним из таких новшеств стал сервис онлайн-перехода, уникальный для российского банковского рынка. Благодаря ему миллионы клиентов смогли за пару кликов перевести свои продукты и сразу воспользоваться новыми выгодными предложениями ВТБ. Об этом «РГ» рассказал заместитель президента-председателя правления банка «Открытие» Юрий Андресов.

Юрий Николаевич, до завершения процесса перехода клиентов «Открытия» в банк ВТБ остается несколько месяцев. Каковы результаты на данный момент, сколько клиентов перешло?

ЮРИЙ АНДРЕСОВ: Перешли уже более 2,1 миллиона клиентов банка «Открытие», это больше половины всей активной клиентской базы. До конца года планируем завершить все интеграционные процессы и перевести большую часть розничных клиентов. Для этого мы разработали и запустили сервис онлайн-перехода, который ранее не использовался при интеграциях банков.

Что дал этот сервис, и как происходит онлайн-переход?

ЮРИЙ АНДРЕСОВ: Интеграция таких крупных кредитных учреждений сама по себе не имеет прецедентов на банковском рынке. Это объединение системообразующих банков страны, в рамках которого необходимо перевести продукты миллионов клиентов. Поэтому многие процессы были реализованы впервые на рынке, в том числе и сервис онлайн-перехода. Это полностью цифровой путь. В мобильном приложении или интернет-банке «Открытия» клиенты получили персональные уведомления с предложением о переходе. Открыть новый продукт и перевести деньги и кешбэк, накопленный по программе лояльности, можно буквально за несколько кликов. Но, чтобы перевести клиентов, с их стороны должно быть активное действие и согласие. То есть пользователь должен подтвердить переход. И чтобы заинтересовать клиентов в переводе продуктов, нужно было предложить не только удобный цифровой путь, но и привлекательные условия. Для этого еще до запуска онлайн-перехода мы тестировали весь процесс вместе с клиентами и анализировали обратную связь. Также клиентам было важно сохранить все банковские операции, которые они совершают каждый день. Поэтому команды банков предложили использовать автопереводы. Они позволяют в переходный период и некоторое время после него продолжить получать зачисления в прежнем банке и перенаправлять их в новый. При этом старая банковская карта останется активной и будет привязана к новому счету, что позволит пользоваться ею без ограничений.

Что меняется в связи с переходом для тех, кто выплачивает кредит, владельцев депозитов, держателей зарплатных и кредитных карт?

ЮРИЙ АНДРЕСОВ: Для клиентов с кредитами и вкладами при переходе мало что меняется, условия становятся только лучше. По действующим кредитам и срочным вкладам в рамках их сроков всё, включая процентную ставку, остается прежним.

АКЦЕНТ

ПОСЛЕ ИНТЕГРАЦИИ ДВУХ БАНКОВ ОБЪЕДИНЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ГРУППА ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛА, ПОЛУЧИВ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ

Как клиенты отнеслись к возможности онлайн-перехода, насколько активно ей пользуются?

ЮРИЙ АНДРЕСОВ: Из более чем двух миллионов клиентов онлайн-переходом воспользовались 1,6 миллиона. Как видно из этих цифр, клиенты оценили новый сервис и активно его используют, хотя опция обслуживания в офисах для них также доступна.

Мы уже практически завершили передачу ипотечных, авто и потребительских кредитов, совсем немного осталось до полного перевода портфеля средств клиентов. Владельцам кредитных карт «Открытия» мы предлагали аналогичный продукт ВТБ, а клиентам с задолженностью по ним еще и увеличили льготный период и дали кешбэк.

Вы сказали, что продуктовые условия для клиентов «Открытия» становятся даже лучше?

ЮРИЙ АНДРЕСОВ: Подчеркну важность перехода именно до конца 2024 года, потому что клиентам «Открытия» только в этом случае доступны дополнительные предложения, если они перевели свои продукты онлайн. Для вкладчиков в ходе интеграции мы запустили специальный вклад «Хороший», который стал своеобразным мостиком в ВТБ. По нему предлагалась повышенная ставка, в день закрытия вклада клиент может автоматически перевести все свои средства с этого депозита, включая проценты.

До 31 октября для вкладчиков также действует акция «Выгодное время». По ее условиям можно досрочно закрыть вклад в «Открытии» без потери процентов и оформления нового депозита в ВТБ.

Половина вкладчиков уже выбрали ВТБ для размещения своих сбережений. Для всех клиентов, переводящих средства, действуют повышенные ставки по вкладам и накопительным счетам как для новых клиентов с «рынка». Переход позволяет получить эти условия также клиентам, которые одновременно обслуживаются в обоих банках.

Причем пользователи могут перевести не только рубли, но и доллары США, евро и китайские юани, что сейчас невозможно сделать при переводе денег в другие банки. Также оба банка — единственные, между которыми возможен перевод драгоценных металлов по счетам ОМС.

Премиальное обслуживание в ВТБ (пакет «Привилегия») получили не только клиенты, имеющие статус «премиум» в «Открытии», но и другие с крупными остатками, раньше не имевшие премиального пакета.

Особые условия предлагаются и пенсионерам, и получателям различных социальных выплат, для них за переход предусмотрены надбавки.

Как проходит процесс интеграции банков? Какие этапы уже пройдены и что еще предстоит сделать до конца этого года или в следующем?

ЮРИЙ АНДРЕСОВ: Объединение стартовало в начале прошлого года. Все началось с создания единой банкоматной сети ВТБ, «Открытия» и РНКБ. С октября 2023 года начался перевод в ВТБ портфеля кредитов наличными, а весной 2024 — ипотечных и автокредитов.

Перевод пользователей также был постепенный. К большей части продуктов и сервисов ВТБ клиенты «Открытия» получили доступ с начала 2024 года: это кредитные и дебетовые карты, ипотека, автокредиты, часть из линейки вкладов. С июля 2024-го стала доступна вся розничная продуктовая линейка, включая вклады в рублях и китайских юанях, кредиты наличными и программы рефинансирования.

В мае 2024 года стартовал онлайн-переход, с помощью которого планируем перевести всех активных розничных клиентов и завершить интеграцию этого бизнеса к концу года.

В январе 2025 года «Открытие» будет присоединен к БМ-банку и прекратит работу на банковском рынке. В свою очередь, БМ-банк присоединится к ВТБ в мае следующего года.

Какую выгоду получает ВТБ от интеграции с «Открытием»? Будут ли использоваться какие-то наработки, продукты банка?

ЮРИЙ АНДРЕСОВ: После интеграции с «Открытием» объединенная финансовая группа значительно выросла, получив дополнительные ресурсы, имею в виду в первую очередь человеческие. Группа ВТБ получила профессионалов своего дела, мотивированных на достижение самых высоких результатов, с бесценным опытом работы в одной из крупнейших финансовых групп страны.

Для клиентов двух банков интеграция расширила ассортимент предлагаемых продуктов. К примеру, после начала интеграции ВТБ перешел на выплату кешбэка по картам в рублях, хотя ранее начислял клиентам бонусы. Более того, программа лояльности ВТБ стала более выгодной. Теперь клиенты ежемесячно могут выбирать больше категорий повышенного кешбэка, а его размер достигает 25 процентов.

Еще один привычный клиентам «Открытия» продукт — кобрендинговая карта с «Аэрофлотом». В ВТБ она была запущена в июне для клиентов «Привилегия» и «Прайм». За все покупки по карте ВТБ-Аэрофлот будут начисляться мили программы «Аэрофлот Бонус». Мили можно использовать на билеты, повышение класса обслуживания или на товары и услуги партнеров программы «Аэрофлот Бонус».

Для нас было принципиальным, чтобы интеграция «Открытия» и ВТБ сохранила лучшие практики, продукты и сервисы, сделав их доступными для всех клиентов объединенной группы. ●

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ БАНКА

Юрий Андресов: Для клиентов с кредитами и вкладами при переходе из одного банка в другой мало что меняется, условия становятся только лучше.

ISTOCK / SEB_RA

До конца года два банка планируют завершить все интеграционные процессы и перевести большую часть розничных клиентов.

БЕЗОПАСНОСТЬ / Ландшафт киберугроз в финансовой сфере постоянно меняется

Деньги любят контроль

Денис Гонтарь

Отечественные финансовые организации провели импортозамещение более чем на 60 процентов. Такие сведения приводят крупные игроки рынка. Практически все используют в работе искусственный интеллект, собственный софт и цифровые платформы. Это позволило избежать зависимости от зарубежного софта, который ушел с рынка после введения санкций, и закрыть «дыры» в системах безопасности. Как сегодня кредитные организации справляются с хакерскими атаками, дипфейками и отсутствием мощных серверов, «РГ» рассказали эксперты.

Банковский сектор в России — один из самых передовых и технически развитых в мире. Силу отечественного финтеха подтверждает простая статистика. По данным отчета Агентства цифрового аудита, более 90 процентов банков развивают свои мобильные приложения, 82 процента из них адаптируют сайты под смартфоны и планшеты, 27 процентов используют чат-боты, еще 15 процентов респондентов применяют их в Telegram. Половина кредитных организаций использует удаленную биометрию для открытия счетов клиентам.

Учитывая закрытость банковской сферы, ставку всегда делали на собственные программные продукты. И если поначалу им не особо доверяли, то сейчас сложно представить современную жизнь без переводов, оплаты квитанций, покупок или даже шопинга через банковское приложение. Поэтому санкции ударили по финтеху не так сильно, как по другим отраслям экономики, зависящим от цифровизации.

По этой причине многие эксперты говорят о том, что переход госкомпаний на российский софт до 1 января 2025 года смогут в большей степени завершить лишь кредитные организации. Всем остальным потребуется куда больше времени.

— Как разработчик софта могу сказать, что в целом с кибербезопасностью, особенно в финтехе, у нас всегда все было хорошо. В российском сегменте традиционно сильные игроки. После ухода иностранных вендоров конкуренция значительно возросла. Сейчас российским разработчикам приходится создавать новые качественные продукты и выводить их на рынок. С этим проблем нет. А вот цикл закупки и обновления программных продуктов — уже совершенно другая история. Как правило, он составляет около пяти лет. Если организация закупила софт в 2021—2022 году, то момент смены ПО пока не наступил. Удовольствие это не из дешевых, — отметил руководитель лаборатории стратегического развития продуктов кибербезопасности «Газинформсервис» Дмитрий Овчинников.

С этим утверждением согласны представители крупных банков страны. Так, заместитель руководителя технологического блока ВТБ Сергей Безбогов подчеркнул, что с электроникой ситуация в нашей стране куда более серьезна, чем с софтом, что может негативно повлиять на кибербезопасность в финансовом секторе.

АКЦЕНТ

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РОССИИ — ОДИН ИЗ САМЫХ ТЕХНИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ В МИРЕ

— Сейчас отрасли не хватает высокопроизводительных серверов, систем хранения данных. Многие стараются заместить программные решения на существующем «железе». Те же самые POS-терминалы нельзя назвать сложным оборудованием, но с его импортозамещением возникают сложности. До конца не решен вопрос с банкоматами. Если говорить о серверах, то свои хорошие наработки у нас в стране есть, и их даже можно использовать на локальных узлах. Но для ядра сети нет отечественного высокопроизводительного оборудования. Эти проблемы предстоит решить, — заключил эксперт.

Больно бьет по цифровой безопасности и изменившийся ландшафт киберугроз. По данным RTM Group, с помощью новомодных дипфейков россиян стали обманывать на 30 процентов чаще в этом году. А в Kaspersky GReAT тем временем сообщают о 325 тысячах пользователей, которых удалось спасти от кибератак мошенников. Злоумышленники становятся умнее, и банковскому сектору, убеждены эксперты, нужно от них не отставать.

— Если посмотреть статистику по России, то около 56 процентов пользователей подвергались кибератакам в этом году. В тренде — похищение данных и паролей, включая данные банковских карт. Как правило, для этого используют шпионские программы. Число атакованных ими россиян увеличилось на 13 процентов. Все популярнее становятся так называемые программы-стилеры, которые непосредственно воруют пользовательские данные, логины и пароли. Здесь рост составил 14 процентов к прошлому году, — подчеркнул руководитель Kaspersky GReAT Игорь Кузнецов.

АКЦЕНТ

ЗЛОУМЫШЛЕННИКИ СТАНОВЯТСЯ УМНЕЕ, И БАНКОВСКОМУ СЕКТОРУ НУЖНО ОТ НИХ НЕ ОТСТАВАТЬ

Один из самых популярных способов похищения данных — через программы удаленного доступа к компьютеру или смартфону. С начала года специалисты по кибербезопасности предотвратили 85 миллионов таких атак.

Мошенники становятся все более продвинутыми. Сейчас они начинают использовать программы-«закладки», которые устанавливаются на телефон вместе с ПО из вполне себе официальных магазинов приложений Google Play и AppStore. Через них злоумышленники получают полный доступ к данным пользователя, включая все логины и пароли. На удаление одной такой «закладки» из магазина ушло несколько месяцев, а обнаружить ее удалось случайно, благодаря жалобе пользователя.

Справиться с ситуацией можно, однако для этого все вендоры должны работать в тесной связке и внимательно отслеживать ПО, которое попадает на популярные маркетплейсы.

Банки борются с мошенниками их же оружием — искусственным интеллектом. Он помогает отслеживать действия, которые нехарактерны для владельца гаджета, и предупреждает его о возможной угрозе.

Так, например, в Сбере запатентовали собственный инструмент для выявления дипфейков. Новый механизм в автоматическом режиме сканирует синтетически измененные изображения лиц на видео. При этом на экране не обязательно должен быть один человек. На практике технологию можно будет использовать для анализа видеоконтента и защиты переговоров.

А вот с аудио ситуация обстоит сложнее. Вычислить голосовой дипфейк сложнее, чем видео. Здесь программистам еще предстоит большая работа. Полностью уберечь себя от мошенничества может только сам пользователь.

В целом тренд на импортозамещающий софт в сфере финансовой кибербезопасности только продолжит набирать обороты.

По мнению экспертов, крупные банки выберут путь собственных ИТ-решений, что позволит сократить время от начала разработки конкретного продукта до выхода на рынок.

Небольшие кредитные организации, обладающие более скромными бюджетами, отдадут эти работы на аутсорсинг или будут использовать уже готовые цифровые решения.

Уже в ближайшее время в российскую экономику начнут внедрять цифровой рубль. Это станет новым вызовом для специалистов по кибербезопасности, поскольку к новым условиям нужно будет адаптировать всю существующую ИТ-инфраструктуру. ●

ТЕМ ВРЕМЕНЕМ

По данным Центробанка, за первое полугодие 2024 года удалось предотвратить свыше 30 миллионов попыток краж денег у клиентов банков на общую сумму в 4,3 триллиона рублей. Для сравнения: за весь прошлый год предотвратили около 35 миллионов случаев мошенничества.

Цифра

56

процентов

клиентов банков подвергались кибератакам в этом году

РИА НОВОСТИ

Цифровые технологии безопасности финансов пришли на помощь традиционным службам банков.

По тарифам встречают

А1

Они создают единый профиль клиента 360 (база данных, в которой необходимая компании информация о клиентах обновляется в режиме реального времени. — Прим. ред.) и аккумулируют все знания о нем в одной карточке. Это позволяет понять, какие услуги клиенту еще можно предложить и в какое время, с учетом специфики его бизнеса, это лучше сделать. Можно даже найти аффилированные компании, установить связи между предпринимателями, которые являются членами одной семьи».

Он также отмечает, что одним из главных нынешних направлений развития финтех-сервисов для малого бизнеса является создание ИИ-моделей, поэтому самое главное — использовать корректные и качественные наборы данных для обучения таких инструментов. Но в целом, говорит Антон Баланов, AI-Driven платформы используют ИИ для оптимизации финансовых решений, предсказывая денежные потоки, расходы и доходы и так далее. По его словам, в России пока нет таких массово доступных решений для бизнеса, хотя международные компании активно внедряют подобные технологии.

Кирилл Бантуков полагает, что в ближайшие годы одним из главных трендов в обслуживании таких специфических клиентов станут нефинансовые и лайфтех-сервисы. Под этим в первую очередь подразумеваются решения, направленные на обеспечение бесперебойного пользовательского пути в рамках инфраструктуры банка.

Также процесс обслуживания значительно изменят открытый банкинг через API и кросс-интеграции с другими организациями для получения услуг нескольких банков в одном приложении.

Одним из главных нынешних направлений развития финтех-сервисов для малого бизнеса является создание ИИ-моделей

Крайне востребованными в ближайшем будущем станут и платежные инструменты нового поколения: QR-коды, биометрия, технологии блокчейна, используемые для повышения прозрачности и безопасности транзакций и прочее, уверен Дмитрий Кармишин. Но вместе с тем банкам нужно будет предлагать бизнесу и новые чисто финансовые инструменты, которые помогут более выгодно распределять финансовые потоки и поддерживать работу бизнеса даже в условиях существенно меняющейся денежно-кредитной политики.

«Технология BNPL («купи сейчас, плати потом», аналог рассрочки. — Прим. ред.), популярная в потребительском сегменте, только начинает появляться в B2B-секторе. В России же BNPL активно используется частными лицами, но потенциал таких сервисов в сегменте бизнеса почти не реализован. Запуск таких сервисов, а может быть, и целых межбанковских платформ, позволит компаниям откладывать платежи за товары и услуги, что упростит ведение бизнеса и даст новые возможности по управлению денежными потоками», — подытожил Антон Баланов. ●

Российская газета
www.rg.ru
16 октября 2024
среда № 233 (9475)

СЕРВИС / Спектр услуг станет шире

Удивить клиента

Федор Андреев

Банковские услуги стали привычными для населения страны. Так, по данным Центробанка, в этом году доля россиян, которые хранят деньги на депозитах, достигла максимума за 10 лет—такой способ сбережений выбирает 44 процента населения. На банковские счета получают заработную плату, пенсии, социальные пособия, платежными картами пользуются все от мала до велика. Это —лучшие доказательства устойчивости и надежности банков, удобства их сервисов.

—Российская банковская система—одна из наиболее продвинутых и удобных в мире,—пояснил «РГ» директор Банковского института НИУ «Высшая школа экономики», профессор Василий Солодков. —Если сравнить ее с банковской системой США или многих европейских стран, то таких сервисов, которые есть у нас, практически нет нигде. Чтобы попасть в обычный европейский банк, вы должны за неделю записаться. И только после этого идти туда и попытаться решить свою проблему. И не факт, что вы ее решите. А проблема может быть совсем простой—например, изменить номер телефона, привязанный к платежной карте. Там вы можете потратить на это неделю.

Система банковских услуг развивается, прежде всего за счет программ лояльности

У меня есть в банке персональный менеджер, которому в любое время, даже в субботу или воскресенье, я могу позвонить и задать какой-то вопрос. И он мне отвечает, решает мои проблемы. Такого в зарубежных банках нет, точнее есть, но для этого на вашем счету должны лежать миллионы. Для нас же такое клиентское обслуживание—норма.

Но банки продолжают развивать систему услуг для своих клиентов, прежде всего программы лояльности, которые влияют как на поведение потребителей, так и на стратегии самих банков. Многие из них стремятся создать цифровые экосистемы, которые включают помимо финансовых и нефинансовые услуги: платежи, инвестиции, страхование, торговля, путешествия и другие удобства в одном приложении или на одной платформе. По этой логике действуют и крупные маркетплейсы, создавая собственные банки, тем самым упрощая платежи и создавая удобства для клиентов.

Популярным стало и использование игровых механик. Геймификация направлена на увеличение активности и удержание интереса клиентов к продуктам и услугам банка, включая вознаграждения, достижения, соревновательные элементы, призовые баллы и др.

При этом банки стремятся настроить условия своих программ лояльности, анализируя поведение клиента, например, предоставляя ему выбор форм кешбэка. Если прежде кешбэк предлагался в форме поощрительных баллов, то сейчас популярнее стали выплаты в рублях. А им на смену приходят подписки на те или иные виды привилегий. Подписочные модели предлагают клиентам более выгодные условия, включая повышенный кешбэк и дополнительные категории бонусов, например, увеличенные лимиты на снятие наличных и переводы, бесплатное обслуживание, скидки и повышенные ставки по вкладам и т.д.

Еще одно перспективное направление развития услуг—коллаборационные программы. В результате клиенты получают бонусы за покупки у партнеров, а бизнесы расширяют базу за счет коллабораций. ●

ТЕХНОЛОГИИ / Банки активно развивают инклюзивные сервисы

В зоне доступа

Софья Ефремова

Российские банки активно развивают инклюзивные технологии, делая свои услуги более доступными для людей с ограниченными возможностями здоровья. Это связано не только с социальной ответственностью финансовых организаций, но и с их стремлением расширить клиентскую базу и повысить лояльность пользователей.

Тренд задает регулятор: Банк России с 2015 года ведет планомерную работу по формированию в стране инклюзивной финансовой среды. В 2017 году была создана специальная Рабочая группа при ЦБ РФ, одной из задач которой стало стимулирование банков к запуску программ по финансовой инклюзии. Результаты этой работы уже заметны: по данным исследований Банка России, удовлетворенность людей с инвалидностью уровнем финансовой доступности выросла с 76,9 процента в 2018 году до 89,5 процента в 2023 году.

Одним из ключевых направлений работы банков стала адаптация мобильных приложений и интернет-банкинга для пользователей с различными особенностями здоровья. Так, МТС Банк в мае 2024 года завершил адаптацию всех своих дистанционных сервисов для людей с ограниченными возможностями, внедрив новую дизайн-систему. Цвет кнопки «оплатить», например, сделан достаточно контрастным, чтобы ее видели в том числе люди с дальтонизмом. Как рассказала руководитель пресс-центра банка Луиза Ярочевская, каждый элемент системы имеет необходимые атрибуты, чтобы пользователь приложения, который не видит или видит плохо, смог с помощью программ произношения текста, встроенных в смартфон, совершить необходимые банковские операции. С помощью специальной функции можно управлять приложением банка, используя речь и клавиатуру.

Особое внимание развитию цифровых сервисов для клиентов, у которых проблемы со зрением, уделяют и в ВТБ. Большая часть функционала онлайн-банка адаптирована для людей с нарушением зрения. Среди самых востребованных услуг этой категории клиентов—платежи по QR-коду, фотографии или через Систему быстрых платежей (СБП), госплатежи, переводы и выпуск карт, а также оформление кредитов и кредитных карт.

Сбербанк пошел еще дальше, включив в штат незрячих аналитиков для развития клиентского опыта. Артем Алешкин, старший вице-президент, руководитель блока «Развитие клиентского опыта B2C» Сбербанка рассказал, что мобильное приложение полностью доступно для незрячих, а 42 тысячи банкоматов поддерживают аудиосценарии.

ISTOCK / ZAMRZNUTITONOVI

Ведущие банки совершенствуют технологии и сервисы для клиентов с особыми потребностями.

АКЦЕНТ

РАЗВИТИЕ ИНКЛЮЗИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ВЫГОДНО ДЛЯ БАНКОВ НЕ ТОЛЬКО С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ, НО И С ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТОРОНЫ

Помимо цифровых сервисов, банки активно работают и над адаптацией своей физической инфраструктуры. Многие отделения оборудованы пандусами и устройствами, облегчающими доступ для маломобильных групп населения. Для незрячих или слабовидящих посетителей используются надписи шрифтом Брайля и тактильные направляющие. Банкоматы оснащают специальным аудиоразъемом под наушники для самостоятельного использования незрячими посетителями. Сбербанк внедрил возможность ввода ПИН-кода на сенсорных терминалах шрифтом Брайля. Разработчик решения—незрячий тестировщик, рассказал Артем Алешкин.

Банки также внедряют инновационные сервисы, призванные облегчить взаимодействие для людей с особыми потребностями с сотрудниками кредитной организации. Например, есть услуга перевода по видео на русский жестовый язык для клиентов с нарушениями слуха и речи—как в отделениях, так и через мобильное приложение.

Банк России разработал рекомендации по внедрению сервиса «второй руки», который особенно актуален для людей с инвалидностью. Сервис позволяет клиенту назначить доверенное лицо, которое может подтверждать или отклонять подозрительные операции, проводимые через дистанционные каналы обслуживания.

«Разработка, внедрение и дальнейшее развитие финтеха—затратный процесс. Как показывает практика, в эту игру вступают крупные игроки банковского рынка, находящиеся на передовой, реализуя новые проекты с длительным сроком окупаемости»,—отмечает Дмитрий Ферапонтов, старший преподаватель кафедры банковского дела университета «Синергия». Его поддерживает Мария Ермилова, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов устойчивого развития РЭУ им. Г.В. Плеханова, говоря о том, что, безусловно, внедрение инклюзивных технологий требует затрат, но оно же позволяет банкам привлекать существенное число клиентов.

Так, эксперты отмечают, что развитие инклюзивных технологий выгодно для банков не только с точки зрения социальной ответственности, но и с экономической. Мария Ермилова поясняет: «Это, с одной стороны, дает им увеличение количества клиентов, с другой стороны, в рамках ESG-повестки (экологическое, социальное и корпоративное управление.—Прим. ред.)—это также направление, которое может быть раскрыто и в решении вопросов обеспечения доступности людям с ограниченными возможностями здоровья».

Однако Дмитрий Ферапонтов замечает, что развитие технологий для клиентов с ограниченными возможностями для большинства банков не является приоритетом. По его мнению, банки часто адаптируют уже существующие технологии для различных клиентских групп, включая людей с ограничениями по здоровью. «Основное внимание уделяется развитию сервисов и улучшению продуктов в рамках общей стратегии, где зачастую приоритет отдается цифровизации, безопасности и скорости обслуживания»,—заключает Ферапонтов

Это подтверждает опыт банков. «Инклюзия—это важная часть ESG-повестки Сбера, ведь доступность важна не только для людей с постоянными ограничениями здоровья, но и для тех, у кого они временные или ситуативные,—замечает Алешкин.—Например, пандус пригодится не только человеку на коляске, но и родителю с ребенком в коляске или человеку с багажом».

Работа над доступностью среды и сервисов позволяет не только создавать возможности для людей с инвалидностью, но и существенно повышать удобство для других. Поэтом развитие инклюзивных технологий помогает банкам расширить клиентскую базу и улучшать свой имидж, а также играет важную социальную роль, способствуя созданию более доступной для общества финансовой сферы. ●

Кстати

В китайском WeBank уже давно действуют инклюзивные технологии. В 2016 году была создана служба поддержки клиентов, которая состоит из профессиональных специалистов по языку жестов для клиентов с нарушениями слуха и речи. Кроме того, в приложение банка встроены жестовые взаимодействия для слабослышащих людей, а также голосовые подсказки на экране для клиентов с ослабленным зрением. Благодаря этому людям с ограниченными возможностями здоровья доступны любые услуги—от открытия счета и перевода средств до инвестиций и т.д.

А сингапурский DBS Bank запустил сервис, который использует технологии искусственного интеллекта (ИИ) и распознавания речи, позволяя клиентам с нарушениями зрения проверять баланс счета, совершать переводы и оплачивать счета с помощью голосовых команд. ИИ может предлагать какие-то услуги сам, основываясь на предыдущих действиях клиента.

ПОДДЕРЖКА / Теперь в банках можно оформить страховку от мошенников

Щит от жулика

Ирина Жандарова

«Вас беспокоят из службы безопасности вашего банка», «По вашей карте совершена сомнительная операция» и другие уже крылатые фразы из арсенала банковских мошенников давно все выучили. Но мошенники каждый раз придумывают новые способы заполучить деньги клиентов. Банки начали предлагать страховки от финансового мошенничества, которые можно оформить парой кликов. Они гарантируют повышенную сохранность средств, помимо той, что гарантирована по закону.

РИА НОВОСТИ

Лучшая защита от мошенников — привлечение их к ответственности.

Банки постоянно работают над повышением защищенности средств своих клиентов. Но если карта была украдена и использована в платежах, или клиент сам передал код доступа к интернет-банку или приложению мошенникам, передал средства грабителям, то банк не обязан возвращать их клиенту. Для таких случаев и предусмотрена дополнительная добровольная страховка.

За прошлый год с карт и счетов физических лиц было похищено 15,3 миллиарда рублей, что на 11,5 процента больше, чем в 2023-м. Количество мошеннических операций выросло на треть—до 1,17 миллиона.

Сейчас страховки от краж с карт и мошенничества предлагает целый ряд банков. Стандартные требования к этому виду страховок определил ЦБ РФ в прошлом году. Застрахавшие деньги клиенты могут рассчитывать на возмещение потерь в полном объеме в пределах 100 тысяч рублей. Утраченная сумма должна быть возвращена клиенту не позднее чем через 30 дней после наступления страхового случая. Если до середины 2023 года разница между обязанностями банка и дополнительными опциями по страхованию была размыта, то сейчас из добровольного полиса убраны те гарантии, гарантированные законом.

Банки предоставляют страхование по целому ряду рисков: от взлома интернет-банка, получения доступа к приложению, телефонного мошенничества, подделки документов, которые используются для получения доступа к счетам клиента или взятия кредита, а также от обычной кражи или грабежа. В некоторых банках введено специальное бесплатное страхование от финансового мошенничества для пенсионеров.

Банк несет ответственность за сохранность средств клиентов и без страховки, ведь именно за этим люди и доверяют кредитным организациям свои финансы. Без покупки полиса банк должен вернуть средства, если они были утрачены из-за технических проблем и поломки оборудования банка, в том числе связанных с некорректной работой интернет-банка и приложения. Клиенту не нужна страховка при поломке банкомата или POS-терминала. С июля 2024 года банки обязаны возвращать деньги клиентам, если они допустили перевод средств на мошеннический счет, который числится в специальной базе данных ЦБ. ●

Китайский максимум

A1

В рамках нынешней конъюнктуры российского валютного рынка юань является основным иностранным средством платежа и страховкой от снижения курса рубля—еще до остановки биржевых торгов долларом и евро доля китайской нацвалюты в общей структуре биржевого обмена установила исторический максимум в 53,4 процента.

По тем же причинам им пользуются физические лица, даже несмотря на сравнительно невысокую доходность по номинированным в юане финансовым инструментам—речь идет преимущественно о банковских депозитах и корпоративных облигациях нескольких крупных российских компаний (РУСАЛ, «Роснефть», «Южуралзолото», «ЕвроСибЭнерго», ГТЛК и прочие).

Все это делает вопрос о доступности торгов юанем крайне актуальным как для юридических, так и для физических лиц. При этом, как прокомментировали для «РГ» в пресс-службе Агентства по страхованию вкладов (АСВ), остановка торгов юанем не является страховым случаем в компетенции организации.

«Страховое возмещение по вкладам, в том числе валютным, АСВ выплачивает при наступлении в банке страхового случая. Страховым случаем является отзыв у банка лицензии на осуществление банковских операций или введение моратория на удовлетворение требований кредиторов банка. Страховое возмещение по валютным вкладам выплачивается в рублях по курсу Банка России на день наступления страхового случая»,—объяснили в агентстве.

Подавляющее большинство банков, принимающих юаневые вклады от физлиц, не ответили на запрос «РГ» о том, как будут выплачиваться компенсации по таким депозитам в случае остановки торгов. Но в пресс-службе банка «Зенит» предположили, что при возникновении такой ситуации Центробанк даст разъяснения о порядке действий, которые обязательно будут учитывать интересы вкладчиков.

Начальник казначейства компании РосДорБанк Алексей Андросов добавил, что проблемы с конверсионными операциями по юаню начались еще в начале августа, и с тех пор валюта по сути имеет две котировки: внешнюю—для импортно-экспортных операций и внутреннюю, поддерживаемую российскими банками. Он также уверен, что проблем с покупкой и продажей юаней не возникнет ни у физических, ни у юридических лиц—особенно в отношении депозитов.

«Центральный банк продолжит устанавливать курс юаня, даже если он перестанет торговаться на Московской бирже, что маловероятно,—говорит Алексей Андросов.—Также будут установлены курсы по парам «доллар-рубль» и «евро-рубль», так как существует внебиржевой рынок с клирингом на Московской бирже. Центробанк видит эти операции и на их основании устанавливает курс».

Отвечая на запрос «РГ», аналитик ФГ «Финам» Александр Потавин отметил, что самой существенной проблемой в юаневых торгах остается то, что роль клирингового центра исполняет крупный китайский банк ICBC—после того, как выполнять такие операции отказался Bank of China. После прекращения действия лицензии OFAC нынешний клиринговый банк, входящий в пятерку крупнейших в Китае, также может прекратить операции с Мосбиржей, чтобы не столкнуться с блокировкой своих корсчетов в развитых странах по запросу властей США.

Сейчас юань является основным иностранным средством платежа и страховкой от снижения курса рубля

При реализации такого сценария, отмечает Александр Потавин, для рубля не останется биржевого ориентира, а котировки будут формироваться на основе довольно непрозрачного и волатильного межбанковского рынка. При этом несколько брокеров уже допустили или готовятся допустить своих клиентов к внебиржевым торгам юанем—их, как и прежде, можно будет хранить на брокерских счетах. Но операции вывода на банковский счет или обналичивания все равно не будут доступны.

Что касается номинированных в юане биржевых облигаций российских эмитентов, общий объем их размещения, по подсчетам главы направления анализа долговых рынков «Финама» Алексея Ковалева, составляет примерно 100 миллиардов юаней (около 1,3 триллиона рублей).

И хотя эта сумма может показаться незначительной на фоне общего объема российского рынка долговых бумаг в 45 триллионов рублей, стоит помнить, что отечественный рынок номинированных в юанях облигаций—один из крупнейших в мире после самого Китая, говорит Алексей Ковалев.

По этой категории биржевых инструментов главный вопрос—что будет с выплатой купонов и погашением самих бумаг (по некоторым из них это произойдет уже текущей осенью.—Прим. ред.) в случае остановки биржевых торгов китайской нацвалютой. Собеседник «РГ» уверен, что для таких операций будет применен механизм замещающих облигаций, как это было с долговыми бумагами в долларах и евро—они будут торговаться в рублях по курсу Центробанка.

Алексей Ковалев также отметил, что по некоторым юаневым выпускам бумаги уже обслуживаются не в юанях, а в рублях по курсу ЦБ—это связано с санкциями в отношении самих эмитентов. Но конкретные условия прописываются в публично доступных проспектах эмиссии, регистрируемых при размещении бумаг на рынке.

«РГ» обратилась в большинство крупнейших российских компаний, выпустивших юаневые облигации. Все, кроме РУСАЛа, не ответили на запрос, но анализ проспектов отдельных выпусков показал, что в каждом из них прописаны выплаты купонов и погашение основного долга в рублях по курсу Центробанка в случае остановки биржевых торгов юанем.

РУСАЛ был первой компанией, разместившей в России облигации, номинированные в китайской валюте. Выполнение обязательств перед держателями бумаг—безусловный приоритет для компании,—заявил в своем комментарии «РГ» директор по корпоративным финансам РУСАЛа Алексей Гренков.—Хотя постоянное расширение санкций, в том числе вторичных—против лиц, работающих с российскими организациями и структурами—создает риски и высокий уровень неопределенности на рынке, РУСАЛ остается надежным эмитентом. Условиями всех выпусков облигаций РУСАЛа в юанях предусмотрена возможность выплат в рублях по курсу Центрального банка РФ на соответствующую дату». ●

Российская Газета

УЧРЕДИТЕЛЬ
ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ГАЗЕТА ИЗДАЕТСЯ С 11 НОЯБРЯ 1990 ГОДА

Главный редактор «Российской газеты»: В.А. Фронин
Адрес редакции и издателя: ул. Правды, 24, стр. 4, Москва 125993 ФГБУ «Редакция «Российской газеты»
Адрес в Интернете www.rg.ru
Телефон 8 499 257 5650,
Факс 8 499 2575892
Контакт-центр по вопросам подписки и доставки 8 800 100 1113 (звонок бесплатный по России)

Генеральный директор ФГБУ «Редакция «Российской газеты»: П.А. Негоица
Распространитель: ул. Правды, 24, стр. 4, Москва 127137 АО «Издательство «Российская газета»
Телефон 8 499 257 5362 Факс 8 499 257 5122
Подписные индексы:
на год — ПП800, 10042
на полгода — П5919, 15588
на 1 месяц — П1107, 50202
Комплекты — ПМ155, ПН342, 17991

Заказы на размещение рекламы в «РГ» и ее приложениях: телефон: 8 499 257 3752, 786 6787; факс: 8 499 257 5764, 8 499 257 5041, reklama@rg.ru

Справки по подписке и доставке: тел. 8 800 100 11 13 (звонок бесплатный); по розничным продажам 8 499 257 4023;
Справки по вопросам экономики: тел. 8 499 257 5380, economic@rg.ru; политики: тел. 8 499 257 5970, politika@rg.ru; официальных публикаций: тел. 8 499 257 5396, oficial@rg.ru; международной жизни: тел. 8 499 257 5903, foreign@rg.ru; региональной сети: тел. 8 499 257 3603, reg-smi@rg.ru; телерадиопрограмм: тел. 8 499 257 5820, gpr@rg.ru; спорта: тел. 8 499 257 5045, sport@rg.ru; о публикациях: тел. 8 499 257 5256, biblioteka@rg.ru; общества: society@rg.ru; новостей: тел. 8 499 257 5348, hotnews@rg.ru; культуры: тел. 8 499 257 5113, culture@rg.ru

Отпечатано в типографии: ООО «Прайм Принт» 141707, Московская обл., г. Долгопрудный, Лихачевский проезд, д. 5В
Время подписания в печать: По графику: 18.00 Фактически: 18.00
Дата выхода в свет: 16.10.2024 г.
Приложение является составной частью «Российской газеты» и распространяется только в составе газеты
Свободная цена
ТИП. № 2986

Региональные филиалы ФГБУ «Редакция «Российской газеты» в городах:
Архангельск (8182) 20-78-37 arh@rg.ru; Барнаул (3852) 66-72-37 altai@rg.ru; Бишкек (10996312) 300-834 bishkek@rg.ru; Благовещенск (4162) 59-20-65 amur@rgfe.ru; Владивосток (4232) 22-34-89 prim@rgfe.ru; Волгоград (8442) 92-35-08 vlgr@rg.ru; Воронеж (473) 250-23-05 voronezh@rg.ru; Екатеринбург (343) 371-24-84 ural@rg.ru; Иркутск (3952) 28-83-82 irkutsk@rg.ru; Казань (843) 264-42-37 kazan@rg.ru; Калининград (4012) 53-10-10 zapad@rg.ru; Кемерово (3842) 35-40-59 kmr@rg.ru; Краснодар (861) 259-21-11 kuban@rg.ru; Красноярск (391) 274-60-49 krasn@rg.ru; Мурманск (8152) 60-74-24 murmansk@rg.ru; Нижний Новгород (831) 422-48-22 nnov@rg.ru; Новосибирск (383) 223-80-29 sibir@rg.ru; Омск (3812) 25-80-15 omsk@rg.ru; Пермь (342) 236-56-55 perm@rg.ru; Ростов-на-Дону (863) 261-91-41 rostov@rg.ru; Санкт-Петербург (812) 449-65-45 spb@rg.ru; Самара (846) 242-69-24 samara@rg.ru; Саратов (8452) 26-13-63 saratov@rg.ru; Симферополь (3652) 88-86-70 simferopol@rg.ru; Ставрополь (861) 259-21-11 stavropol@rg.ru; Тюмень (3452) 35-24-94, (3452) 35-25-11 zs@rg.ru; Уфа (347) 276-42-60 ufa@rg.ru; Хабаровск (4212) 31-62-00 gazeta@rgfe.ru; Челябинск (351) 727-73-33 chel@rg.ru; Южно-Сахалинск (4242) 43-20-69 sakhalin@rgfe.ru; Якутск (4112) 42-20-54 sakha@rgfe.ru

© ФГБУ «Редакция «Российской газеты». Все права защищены.
— Любая перепечатка без письменного согласия правообладателя запрещена. Иное использование статей возможно только со ссылкой на правообладателя. Приобретение авторских прав: тел. 8 499 257-56-50
— Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
— За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет.
— Материалы в рамке публикуются на коммерческой основе.
— За текст, опубликованный под знаком «Реклама», несет ответственность рекламодатель.
— В региональные выпуски газеты редакцией могут быть внесены изменения.

«Российская газета» печатается в городах: Апатиты, Архангельск, Астрахань, Барнаул, Бишкек, Благовещенск, Владивосток, Владимир, Волгоград, Воронеж, Екатеринбург, Иркутск, Казань, Калининград, Кемерово, Киров, Краснодар, Красноярск, Махачкала, Минеральные Воды, Москва, Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Оренбург, Пенза, Пермь, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург, Самара, Саратов, Симферополь, Томск, Тюмень, Уфа, Хабаровск, Чебоксары, Челябинск, Чита, Южно-Сахалинск, Якутск, Ярославль

Заявки на электронную версию газеты, ее архивов, а также подписка на «РГ» и приложения: www.rg.ru/subscribe Газета зарегистрирована в Министерстве печати и информации Российской Федерации 28 сентября 1993 г. Регистрационный № 302

Подготовлено отделом деловых приложений «Российской газеты» и дирекцией по рекламе