



9

(253)

сентябрь 2026



Дмитрий ЖАБИН
Astra Cloud

«Мы создаём
технологическую основу
для внутреннего
корпоративного
облака заказчика»

28

**КАЖДЫЙ ЧЕТВЁРТЫЙ БАНК В УБЫТКЕ:
что скрывается за рекордной прибылью сектора**

14

НКС ООН РАН — Научно-консультативный совет по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества Отделения общественных наук РАН представляет

Вышел очередной сборник:

МНОГОПОЛЯРНЫЙ МИР



Национальный исследовательский
институт Доверия, Достоинства и Права

МНОГОПОЛЯРНЫЙ МИР

Материалы «Рабочего завтрака у Тосуняна»
31 мая 2025 года

Материалы

«Рабочего завтрака у Тосуняна»

31 мая 2025 года

ДОКЛАДЧИКИ:



Сулян Виктор Борисович
член-корреспондент РАН,
доктор экономических наук,
руководитель научного направления,
главный научный сотрудник отдела экономических
исследований Института США и Канады
им. акад. Г.А. Арбатова РАН



Гарбузов Валерий Николаевич
член-корреспондент РАН,
доктор исторических наук,
главный научный сотрудник Института США и Канады
им. акад. Г.А. Арбатова РАН



Миловидов Владимир Дмитриевич
член-корреспондент РАН,
доктор экономических наук,
заместитель директора по научной работе
Национального исследовательского института
мировой экономики и международных отношений
им. Е.М. Примакова РАН



Барановский Владимир Георгиевич
академик РАН, академик Академии военных наук,
доктор исторических наук, руководитель научного
направления «Центр научного анализа»
Национального исследовательского института
мировой экономики и международных отношений
им. Е.М. Примакова РАН



НАБЛЮДАТЕЛЬНЫЙ СОВЕТ

Председатель:

АЛЕКСАНДР ТОРШИН

Председатель совета директоров
Евразийского рейтингового
агентства (ЕРА), Заслуженный
юрист РФ, Действительный
государственный советник
Российской Федерации 1 класса

ГАРЕГИН ТОСУНЯ

Президент Ассоциации
российских банков,
академик РАН, д.ю.н.

АНАТОЛИЙ АКСАКОВ

Председатель Комитета
Государственной Думы ФС РФ
по финансовому рынку, к.э.н.

РУСЛАН ГРИНБЕРГ

Научный руководитель Института
экономики РАН, чл.- корр. РАН, д.э.н.

АНТОН ДАНИЛОВ-ДАНИЛЬЯН

Сопредседатель Общероссийской
общественной организации
«Деловая Россия», к.э.н.

ПАВЕЛ МЕДВЕДЕВ

Финансовый омбудсмен
Ассоциации российских банков,
профессор, д.э.н.

АЛЕКСАНДР ШОХИН

Президент Российского
союза промышленников
и предпринимателей, д.э.н.

Национальный Банковский Журнал (NBJ) является участником: Ассоциации российских банков, Ассоциации банков России, Московской ассоциации предпринимателей

Генеральный директор: Екатерина Кромпляс

Издатель: ООО УК «Национальный Банковский Журнал»

Редакция:

Главный редактор: Станислав Комаров chief@nbj.ru

Шеф-редактор: Оксана Дяченко dyachenko@nbj.ru

Шеф-редактор сайта: Аркадий Арзамасцев editor@nbj.ru

Арт-директор: Ольга Рыцек art@nbj.ru

Цветокорректор: Александр Руденко

Корректор: Елена Кульбицкая

Руководитель блока маркетинга и PR: Ольга Мартынова event@nbj.ru

Директор по развитию: Александр Мешков adv@nbj.ru

Директор NBJ Consulting: Светлана Браницкая dubai@nbj.ru

Директор по рекламе: Иван Слепенков slepenkov@nbj.ru

Отдел подписки и распространения: join@nbj.ru

Адрес редакции: 121069, Москва, Скотертный переулок, 20

Тел./факс: (495) 988-32-08

Почтовый адрес: 121069, Москва, Скотертный переулок, 20

Сайт: www.nbj.ru; e-mail: nbj@nbj.ru. Тираж 6 000 экз. Номер сдан в печать 30.09.2026

Отпечатано в ООО «Типография «Печатных Дел Мастер».

Адрес: г. Москва 2-я Кабельная улица, д. 2, стр. 5,

тел.: +7 (495) 258-96-99, e-mail: info@pd-master.ru.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации

в материалах, опубликованных на правах рекламы.

При использовании материалов ссылка на Национальный Банковский Журнал обязательна.

© NBJ (Национальный Банковский Журнал), 2026

Свидетельство на товарный знак № 436049

Мнение авторов может
не совпадать с позицией
редакции



ГДЕ МОЖНО НАЙТИ NBJ

Агентство по страхованию вкладов (АСВ) г. Москва, Верхний Таганский тупик, д. 4

Ассоциация микрофинансовых организаций (АМФО) г. Москва, ул. Тарусская, д. 10

Ассоциация российских банков (АРБ) г. Москва, Скотертный пер., д. 20

Торгово-промышленная палата РФ (ТПП) г. Москва, ул. Ильинка, д. 6

Российский микрофинансовый центр г. Москва, ул. Петровка, д. 15/13, стр. 5

Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) г. Москва, Котельническая наб., д. 17

Российская национальная ассоциация SWIFT (РОССВИФТ) г. Москва, Б. Саввинский пер., д. 2-4-6, стр. 4

Национальное партнерство участников микрофинансового рынка (НАУМИР) г. Москва, ул. Петровка, д. 15/13, стр. 5

1. Actual



6

СОБЫТИЕ
Бюджетные правила:
о чём говорили на Московском
финансовом форуме

10

ДКП
Инвестиционная пауза
Когда инфляция съела инвестиции



14

ТРЕНДЫ
Каждый четвёртый
банк в убытке:
что скрывается за рекордной
прибылью сектора

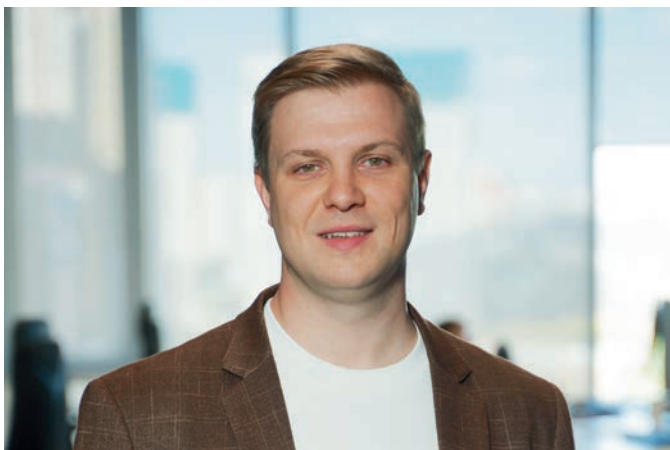
18

ПРАВИЛА ИГРЫ
Цифрорубль отпустили на волю
В России стартовали проекты
по оцифровке финансовой системы

22

ЗАКОН
Валюта ограниченного действия:
что изменилось в регулировании
криптовалют с 1 сентября

2. Банки и бизнес



28

ИНТЕРВЬЮ

Дмитрий ЖАБИН, Astra Cloud:
«Мы создаём технологическую
основу для внутреннего корпора-
тивного облака заказчика»



44

ПРОДУКТ

ГОСТим в финсекторе:
как выполнить требования
регулятора и защитить
данные



32

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ

Виртуализация выходит из тени:
чего банки ждут от российских
платформ

38

ИНТЕРВЬЮ

Пятнадцать лет впереди рынка:
как компании консорциума
iSAM Group превращают
технологические тренды
в решения для финансового
сектора



46

РЫНОК

Вклад с целью:
зачем России понадобились
жилищные и социальные
сбережения

Недвижимость



50

ИПОТНЕКА

Больше детей – меньше ставка

С 1 октября ставки по «Семейной ипотеке» составят от 2% до 12%

Банки и мир



54

КОНКУРЕНЦИЯ

У красной черты

Зависимость от импортного ИИ стала главной угрозой для финансового суверенитета ЕС

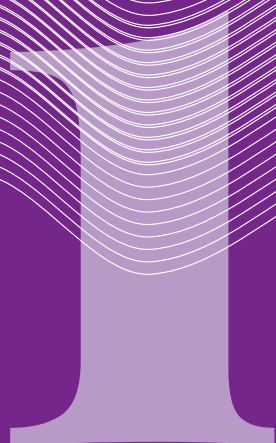


58

ИССЛЕДОВАНИЕ

Двадцать лет трансформации: как инфляция и курс рубля изменили реальный масштаб активов банковской системы

В статье Виктора БОНДАРЕНКО, кандидата экономических наук, независимого эксперта, специально для Национального банковского журнала (NBJ) предлагается методика, позволяющая оценить масштаб активов сектора в сопоставимых величинах, что не только даст возможность улучшить качество выводов о протекающих тенденциях, но и способствует своевременному обнаружению отклонений при мониторинге показателей

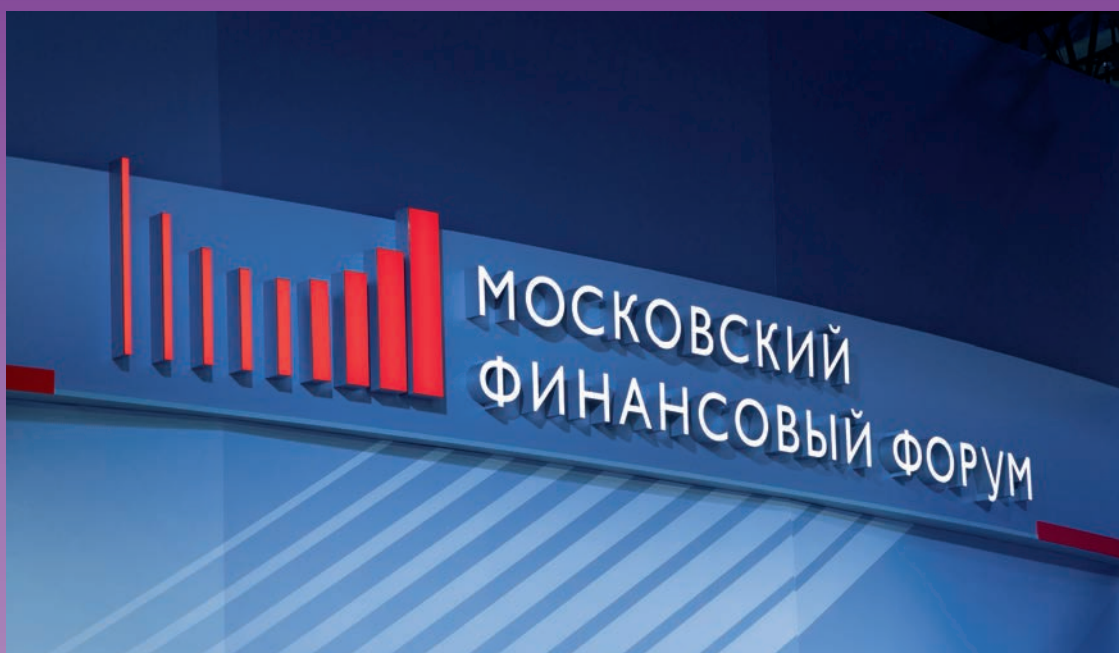


Actual

СОБЫТИЕ

**Бюджетные правила: о чём говорили
на Московском финансовом форуме**

6



10

Инвестиционная пауза
Когда инфляция съела
инвестиции

18

Цифрорубль отпустили на волю
В России стартовали проекты
по оцифровке финансовой системы



Бюджетные правила: о чём говорили на Московском финансовом форуме

Текст: Надежда ПОМЕРАНЦЕВА



Московский финансовый форум прошёл на завершающей стадии подготовки федерального бюджета на 2027–2029 годы. Впрочем, и главная тема форума в этом году «Устойчивая финансовая система – основа развития страны» была созвучна теме бюджета. Это задало тон всем 16 тематическим сессиям: от ключевой ставки и ОФЗ до региональных финансов и золота участники возвращались к вопросу, как сохранить устойчивость, не остановив инвестиции и формирование длинных сбережений. В итоге, главной темой стал даже не сам бюджет, а то, как финансовая система приспосабливается к дорогим деньгам и меняющейся структуре сбережений. Национальный банковский журнал (NBJ) выступил информационным спонсором мероприятия, а обозреватель NBJ Надежда ПОМЕРАНЦЕВА побывала на его ключевых сессиях и поделилась своими впечатлениями.

БЮДЖЕТ: ЗАПАС ПРОЧНОСТИ ВМЕСТО ОПТИМИЗМА

На пленарном заседании министр финансов Антон Силуанов несколько раз возвращался к понятию баланса. По его словам, задача Минфина – не просто найти деньги на новые обязательства, а выстроить бюджет так, чтобы его параметры не создавали дополнительных рисков для экономики и стоимости заимствований.

Силуанов сообщил, что после мер бюджетной консолидации дефицит новой трёхлетки составит около 2% ВВП в год. В 2027 году – 2,2% ВВП.

«Мы сверстали бюджет с тем, чтобы выйти в 2029 году на бюджетное правило, – сказал он. «Дефицит бюджета будет больше, чем запланировано, но будет в пределах 3% ВВП», – отметил он, говоря об исполнении бюджета 2026 года. «Главное, что мы состыковались с ЦБ», – подчеркнул он, связав параметры бюджета с инфляционными ожиданиями и возможностями смягчения денежно-кредитной политики. Осторожность Минфина министр объяснял уроками 1990-х годов и необходимостью иметь запас прочности на случай ухудшения внешней конъюнктуры.

В проекте бюджета цена отсечения нефти заложена на уровне \$50 за баррель. Эту же страховочную функцию выполняет Фонд национального благосостояния. Силуанов назвал резерв «нычкой», необходимой на случай внешнего шока. Теперь, с точки зрения Силуанова, скорее надо докладывать в ФНБ, чем тратить даже на инвестиции. По данным министра финансов, с 2019 года из ФНБ было использовано около 15 трлн рублей, примерно 4 трлн из них – на инвестиции.

Сергей Собянин вступил в полемику, заявив, что «хитрости не всегда проходят»: «Много лет наблюдали, как это происходит. Министерство финансов говорит: «Нет, не надо тратить денежки, надо сэкономить. У нас впереди тяжёлые времена. Давайте в фонд национального благосостояния, давайте в резервный фонд». И Министерство финансов считает, что они решили эту проблему.



На самом деле, это провоцирующая история, потому что все знают про эту нычку: президент, правительство, ведомства, и все пытаются оттуда её выпилить».

На что Силуанов парировал, что «у каждого финансиста должна быть нычка».

Также на пленарном заседании был поднят важный вопрос доверия уже в межбюджетных отношениях. Собянин предложил постепенно укрупнять федеральные трансферты и делать их менее жёстко целевыми. По его оценке, региональное управление всё больше превращается в контроль над тысячами промежуточных индикаторов.

Мэр предложил заменить часть такого контроля «трансфертом доверия»: федеральный центр определяет объём финансирования и конечные национальные цели, а субъект сам выбирает способ их достижения. «Главное – финансы, конечно. Есть денежки – есть всё остальное. Но мы находимся в условиях специальной военной операции. Главное – победа, которая обеспечит независимость, суверенность нашей страны и движение вперёд. Мы знаем, что победа добывается в войне, а война в современном мире – это не просто война на линии боевого соприкосновения. Война имеет явно

выраженный экономический, финансовый, идеологический и технологический характер. И всё это делается крепким тылом», отметил московский градоначальник, напомнив, что сейчас Россия уже не экономика индустриальной страны, как это было в 1940-е годы в СССР, а на 70% экономика услуг.

КАЗНАЧЕЙСТВО: ДЕНЬГИ БЮДЖЕТА КАК ЧАСТЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Государственная ликвидность сама стала заметным фактором денежного рынка. С 2008 года доход от размещения временно свободных госсредств составил 5,91 трлн рублей, из них 1,105 трлн направлено в бюджеты регионов. Казначейство подчёркивало и другой эффект: после крупных налоговых платежей средства быстро возвращаются в банковскую систему, снижая риск дефицита ликвидности.

Цифровая сторона реформы – Единая бюджетная платформа в ГИИС «Электронный бюджет». На форуме её называли не просто ИТ-проектом, а пересборкой процессов: платформа объединяет казначейские платежи, учёт, отчётность и аналитику и формирует единый цифровой контур бюджетной системы.

ЗОЛОТО ИЩЕТ МАССОВОГО ИНВЕСТОРА

На следующей сессии обсуждали инвестиционного рекордсмена последних лет – физическое золото и его доступность для массового инвестора. После отмены НДС спрос на этот металл заметно сместился в сторону розницы, но золото пока не стало по-настоящему ликвидным массовым инвестиционным продуктом.

Замминистра финансов Алексей Моисеев сформулировал два базовых условия – надёжность хранения и ликвидность. По его словам, около 90% спроса приходится на мерные слитки массой менее 100 г. При этом спред между покупкой и продажей нередко достигает 10% и более. Для инвестора это означает, что, что металл трудно быстро превратить обратно в деньги без заметной потери.

Одна из причин – сложность проверки происхождения, пробы и массы слитка. Поэтому участники говорили о машиночитаемой упаковке, которая позволяет убедиться, что слиток не вскрывался, а также о цифровых расписках на металл в гарантированном хранилище. Моисеев отметил необходимость полной прослеживаемости оборота: любое перемещение слитка должно фиксироваться «из А в Б».

Представители отрасли указывали на проблему обратного выкупа: при спредах выше 10%, а по некоторым небольшим слиткам и выше 15%, покупателю может понадобиться несколько лет лишь для компенсации разницы между покупкой и продажей.

ОТ БРИКС ДО СПОТ: НОВЫЕ КОНТУРЫ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

На сессии о финансовой архитектуре БРИКС замминистра финансов Иван Чебесков говорил о дефиците собственной инфраструктуры финансирования и перечислял российские инициативы – перестрахование, инвестиционную платформу, платёжную инициативу и BRICS Clear. Многие решения пока быстрее продвигаются двусторонне,

а запрос бизнеса уже сместился от самой возможности провести платёж к его скорости, стоимости и предсказуемости.

Ещё один новый сегмент – партнёрское финансирование, которое обсуждалось в закрытом режиме экспертного совета. В его фокусе были стандарты, цифровые инструменты и переход от эксперимента к постоянному регулированию. Пока что рынок высококонцентрирован. По исследованию РЭУ им. Плеханова, 93% объёма рынка партнёрского финансирования контролируют пять организаций. Всего на нём активно работают пять банков, 11 компаний и три фонда.

Первые результаты показала и СПОТ – система подтверждения ожидания поставки товаров из ЕАЭС. На дату проведения форума более 25 тыс. заявителей подали почти 550 тыс. документов с налоговой базой около 1 трлн рублей. По оценке Минфина дополнительный бюджетный эффект к началу сентября составляет 34 млрд рублей при годовом ориентире 50 млрд. Следующий этап – автоматизация, интеграция с учётными системами бизнеса и дальнейшая настройка риск-ориентированного подхода.

СТАВКА ЗАДАЁТ ЦЕНУ ВСЕМ АКТИВАМ

Связка бюджета и денежно-кредитной политики стала центральной и на панели о макроэкономике, ключевой ставке и выборе активов с захватывающим названием «Российские финансовые активы – страшно интересно».

В ней участвовали замминистра финансов Владимир Колычев, зампред Банка России Алексей Заботкин, глава Мосбиржи Виктор Жидков, первый зампред правления «Совкомбанк» Сергей Хотимский, глава УК «Альфа-Капитал» Ирина Кривошеева и первый зампредправления Дмитрий Пьянов.

На ожидаемый вопрос модератора об инфляции, Алексей Заботкин признал, что инфляция оказалась выше прежних ориентиров: вместо 4,5–5,5% теперь ожидается 6–7%. Средняя ключевая ставка находится в верхней части

прогнозируемого диапазона, а рост ВВП – в нижней. Зампред ЦБ объяснял это не недостатком спроса, а ограничениями производственных возможностей экономики. Поэтому быстрое снижение ставки, по логике регулятора, означало бы риск нового ускорения цен. Он также напомнил, что решения по ДКП работают с лагом около года-полутора, а цель ЦБ – вернуть инфляцию к 4%. Для ставки важна и бюджетная траектория: если она оказывается мягче заложенной в прогноз, инфляционные риски растут. При этом средняя ставка в следующем году, по базовой логике прогноза, должна быть ниже текущей, хотя снижаться может медленнее, чем ожидалось.

Замминистра финансов Владимир Колычев назвал бюджет «заботливым»: приоритеты должны финансироваться прежде всего за счёт собственных доходов, чтобы не усиливать инфляцию.

Высокая ставка изменила не только кредиты, но и поведение сберегателей. Банки отмечали, что всё чаще выдают корпоративные кредиты с привязкой к ключевой ставке: по мере её снижения стоимость фондирования предприятий будет автоматически уменьшаться. При этом корпоративное кредитование, по оценкам участников панели, не остановилось, а борьба банков за вклады в этом году должна быть менее острой.

Для частного инвестора главным сюжетом стал переход от депозитной логики к более широкому набору инструментов. ОФЗ, которые на прошлогоднем форуме назывались одной из базовых идей, участники признали удачной ставкой.

По данным главы УК «Альфа-Капитал» Ирины Кривошеевой, чистый приток в паевые фонды в 2025 году составили около 2,8 трлн рублей, а за первое полугодие 2026 года – более 1,6 трлн. Растёт средний чек и доля регулярных вложений через инвестиционные «копилки». В портфелях по-прежнему доминируют облигации; доля акций оценивалась примерно в 9%.

Глава Мосбиржи подчеркнул: задача инвестора – не «заработать на бирже»,



а сохранять и приумножать капитал на длинном горизонте. По прозвучавшим оценкам, приток средств на рынок впервые оказался выше прироста депозитов – около 1,6 трлн против 580 млрд рублей. При этом акции остаются дешёвыми, что тормозит IPO, тогда как рынок долга растёт быстрее.

Компании активно используют флотеры, валютные и рублёвые облигации и структурные инструменты. За прошлый год через долговой рынок они привлекли около 8,5 трлн рублей, за восемь месяцев текущего – около 6,5 трлн. Биржа также развивает сервис «Финмаяк», позволяющий сравнивать фонды по доходности, комиссиям и риску.

Мосбиржа делает ставку на требования листинга, независимых директоров и программы повышения акционерной стоимости. Управляющие компании становятся заметнее как институциональные собственники и могут требовать от эмитентов большей прозрачности и понятной дивидендной политики.

Операции по специальным разрешениям и так называемые «форточки» большинство участников не считали главным фактором котировок. Важнее фундаментальные денежные потоки. Но сам запрос на раскрытие таких данных показал, насколько рынок чувствителен к дефициту информации.

Эти замечания совпадали и с выводами другой сессии – об IPO компаний с госучастием. Алексей Моисеев связал выход на биржу с качеством корпоративного управления; среди условий успеха назывались независимые директора, прозрачная мотивация менеджмента и постоянная коммуникация с инвесторами. ДОМ.РФ привёл пример IPO на 31,7 млрд рублей при капитализации около 315 млрд; число розничных акционеров менее чем за год выросло до 148 тыс.

ФЕНИКС, ОСЁЛ, БЫК И МЕДОЕД: ОБРАЗ РОССИЙСКОГО ИНВЕСТОРА

Самый ироничный блиц панели превратился в коллективный психологический портрет российского инвестора. Виктор Жидков выбрал птицу Феникс: инвестора не раз объявляли исчезнувшим, но он возвращается на рынок. Владимир Колычев из Минфина предложил два образа – осла, символизирующего трудолюбие и смирение, и медоёда: бесстрашного, адаптивного и способного выживать рядом с куда более сильными соперниками. «А в России надо жить долго», – заметил замминистра.

Ирина Кривошеева сравнила инвестора с бычком – символом надежды на рост рынка и ежедневной работы. Дмитрий Пьянов из ВТБ выбрал рыбу. По его наблюдению, российский

инвестор склонен переоценивать краткосрочную информацию, недооценивать долгосрочную, быть «близоруким» и обладать короткой памятью. Сергей Хотимский из Совкомбанка остановился на пчеле. Ликвидность рынка, по его словам, во многом держится на постоянных усилиях миллионов людей, которые продолжают вкладывать деньги.

За шуткой стоял серьёзный вывод панели: российскому инвестору особенно нужны выносливость, адаптивность и длинный горизонт. Это совпало с тезисом Мосбиржи о том, что рынок нужен прежде всего для сохранения и приумножения капитала, а не для попыток быстро заработать.

Завершил сессию тематический короткий опрос не очень серьёзного характера. Участникам предложили пофантазировать: если бы они могли заставить депутатов Госдумы вложить все свои сбережения в одну российскую бумагу для стимуляции труда, что бы они выбрали? Глава Мосбиржи Виктор Жидков логично выбрал «любой» биржевой паевой инвестиционный фонд. Дмитрий Пьянов был настроен на долгосрочные инвестиции: «30-летний ОФЗ типа Д, но депутатский». Его ответ вызвал дружный смех аудитории. **NBJ**



Инвестиционная пауза

Когда инфляция съела инвестиции

Текст: Надежда ПОМЕРАНЦЕВА

Новые сценарии ДКП Банка России по-прежнему ставят главной целью борьбу с инфляцией. Эксперты предупреждают, что продолжение охлаждения экономики при дорогих деньгах в этом году уже привели к спаду инвестиций, что ставит под вопрос возможный экономический рост.

Банк России завершил лето публикации-ей четырёх сценариев денежно-кредитной политики (ДКП) на 2027–2029 годы, а 11 сентября отказался продолжать цикл снижения ставки и сохранил её на уровне 14% годовых. Пауза совпала с выходом слабой инвестиционной статистики Росстата. По данным ведомства, во II квартале 2026 года инвестиции в основной капитал сократились на 6,6% год к году, а за первое полугодие – на 9,9%. Речь идёт о снижении реального объёма инвестиций относительно прошлого года. В номинальном выражении вложения за полугодие выросли до 16,22 трлн руб. Теперь спор о ключевой ставке идёт не только вокруг темпов инфляции, но и вокруг цены, которую экономика платит за возвращение к цели в 4%.

ЧЕТЫРЕ МАРШРУТА К ЦЕЛИ

Опубликованный Банком России 31 августа проект основных направлений ДКП сохраняет знакомую конструкцию. В него входят базовый, дезинфляционный, проинфляционный и рискованный сценарии. В них различаются предпосылки и стоимость возвращения инфляции к таргету, но конечная точка одна и та же – инфляция около 4%.

Базовый вариант Банк России считает наиболее вероятным. В 2027 году он предполагает инфляцию 4%, рост ВВП на 1,5–2,5% и среднюю ключевую ставку 10,5–12,5%.

В дезинфляционном сценарии быстрее повышаются производительность и потенциальный выпуск. Инфляция опускается до 3–4%, экономика

растёт на 2,5–3,5%, а средняя ставка снижается до 9–11%.

Проинфляционный вариант устроен наоборот: внутренний спрос оказывается выше, предложение – слабее, бюджетный импульс – сильнее. Тогда инфляция в 2027 году составляет 4,5–5,5%, ставка – 13–15%, а рост ВВП – 1–2%. Сам регулятор прямо указывает, что вероятность такого развития событий выше, чем дезинфляционного.

Рискованный сценарий – не прогноз, а стресс-тест мирового финансового кризиса, сопоставимого с 2007–2008 годами. В нём инфляция в 2027 году достигает 11–13%, средняя ставка – 19–21%, а ВВП падает на 3–4%. Вероятность этого варианта ЦБ оценивает как низкую.

«Сценарии в новом проекте остались без изменений по сравнению с прошлым годом даже по названиям. Были точно такие же прогнозы, что базовый сценарий является самым вероятным с точки зрения Центрального банка. На втором месте находился

проинфляционный. Однако если посмотреть на результаты этого года, то они в большей степени соответствуют параметрам прошлогоднего проинфляционного сценария», – отмечает исполнительный вице-президент Ассоциации российских банков (АРБ) Павел Неумывакин. По его словам, в следующем году также скорее реализуется проинфляционный сценарий, чем базовый. «Если посмотреть динамику последних пары лет, мы видим, что фактическая инфляция всё равно не отличалась от первоначального варианта, где таргет в очередной раз стоял на цифре 4%. Каждый год перспективы снижения переносятся. Можно предположить, что и в 2027 году таргета 4% не будет. Инфляция будет выше. В 2027 году инфляция прогнозируется в диапазоне 4,5–5,5%, значит, будет в районе 6%. А ключевая ставка – 13–15%», – считает эксперт.

С ним согласна и главный экономист Т-Банка Софья Донец: «Мы видели похожий набор сценариев ровно год назад. Это просто широкий спектр, где мы понимаем, что позитивный сценарий маловероятен». По её оценке, экономика по инфляции сложилась ближе к прошлогоднему проинфляционному сценарию, тогда как ключевая ставка удержалась у верхней границы базового. Это может означать, что ЦБ в прогнозах консервативнее, чем в реальных действиях. Поэтому Донец не предлагает заранее «пугаться» сценария со ставкой 15–17%. Вероятность ухода к высокой ставке, по её мнению, сейчас ниже, чем год назад.

КЛЮЧ ЗАСТРЯЛ В ЗАМКЕ

Пауза в снижении ставки связана с усилением текущего ценового давления. В проекте Основных направлений средняя ставка за 2026 год оценивается в 14,5–14,6%. При фактических 14% это означает, что пространство для быстрого снижения до конца года ограничено. Впрочем, на замораживание ставки намекал и заместитель председателя Банка России Алексей Заботкин во время презентации проекта ДКП в конце августа. По его словам, пространство для снижения ключевой ставки сузилось ещё в июле.

Главный спор экспертов с регулятором касается не самой необходимости снижать инфляцию, а допустимой цены этого процесса. Павел Неумывакин обращает внимание на реальную процентную ставку – разницу между ключевой ставкой и официальной инфляцией. По его расчетам, на 1 июля она составляла 8,25 п.п. Приемлемым он называет уровень 3–4 п.п.

Весь прошлый год Россия занимала второе место в мире по этому показателю. На 1 июля этого года она своё место сохранила. С точки зрения Ассоциации российских банков, это плохо для национальной экономики, так как реальная ставка – это показатель, определяющий влияние на экономику страны, отмечает эксперт.

«Как инвестиции могут работать при таких ставках? Показатель выше 10% для инвестиций является запретительным в принципе. Это по классике. Любой инвестиционный проект – это срок минимум пять-семь лет», – объясняет Неумывакин. При инфляции около 6% «рабочая» ключевая ставка, по его мнению, находилась бы в районе 9–10%.

В качестве примера он ссылается на опыт стран БРИКС. Так, в Китае реальная ставка составляет 2%, в Индии – 0,87. Даже в Турции, несмотря на высокую инфляцию, – 4,89%.

МИНУС ИЛИ ПЛЮС?

Главный минус действующего ДКП и нового проекта – это высокая цена поддержки стабильности. Зацикленность регулятора на ценовой стабильности оборачивается в итоге политикой, которая подавляет инвестиции и убивает экономический рост, считает исполнительный вице-президент АРБ. Вышедшие данные Росстата об инвестициях за первое полугодие он называет «шокирующими».

«Падение инвестиций за полгода на 10% и осторожные намёки Минэкономразвития, что в следующем году скорее всего будет так же, а возобновление роста ожидается не ранее 2028 года – это говорит о том, что реальный рост экономики отложен на достаточно длительную перспективу. Без инвестиций экономического роста быть не может.

Эволюция сценариев ДКП Банка России

2020

Базовый, проинфляционный, дезинфляционный и рисковый сценарии описывали выход из пандемии и скорость восстановления спроса.

2021

Альтернативы получили конкретные названия: усиление пандемии, глобальная инфляция и финансовый кризис.

2022

После санкционного и структурного шока появились сценарии ускоренной адаптации и глобального кризиса.

2023

В центре альтернативных вариантов оказались фрагментация мировой экономики, санкции и рецессия развитых стран.

2024–2025

Сформировалась нынешняя архитектура: дезинфляционный, проинфляционный и рисковый сценарии наряду с базовым.

2026

Конструкция сохранена, но риск мирового кризиса сдвинут на 2027 год. Вероятность проинфляционного сценария оценена выше дезинфляционного.

И это в какой-то степени цена за проводимую денежно-кредитную политику», – объясняет Неумывакин.

Статистика действительно выглядит тревожно. После снижения инвестиций в основной капитал на 2,3% в 2025 году спад ускорился: минус 14,3% год к году в I квартале 2026-го, минус 6,6% во II квартале и минус 9,9% по итогам полугодия. Номинально вложения увеличились примерно на 2%, но рост цен на инвестиционные товары и услуги оказался значительно выше.

Советник председателя Банка России Кирилл Тремасов, выступая на сессии ВЭФ, объяснил это расхождение так: дефлятор инвестиций в первом полугодии составил около 113%, то есть цены на инвестиционные товары и услуги выросли примерно на 13%. Как объясняет советник главы ЦБ, номинальный прирост был полностью «съеден» удорожанием. При этом доля инвестиций в ВВП почти не изменилась: 18,3% в первом полугодии 2025 года и 18,4% год спустя. По итогам всего 2025 года она достигала 19,9% ВВП – уровня, близкого к историческому максимуму.

«Определяющим для инвестиционной динамики всегда является четвёртый квартал. При такой картине, как мы наблюдаем, я думаю, что и в этом году инвестиции в основной капитал останутся вблизи исторических максимумов. То есть где-то 19,5–20% ВВП – то, что мы имели последние три года», – говорит Тремасов.

Отсюда позиция регулятора: первопричина реального спада – высокая инфляция, а не ставка сама по себе. «Поэтому ценовая стабильность – это всё-таки основа для устойчивого роста инвестиций», – подчёркивает Тремасов. Он ссылается на опросы Росстата, в которых бизнес традиционно называет главными ограничителями общую экономическую неопределённость и высокую инфляцию. С ним не согласен Павел Неумывакин из АРБ: «То, что экономический рост и стабильность возможны только при низкой инфляции – это, мягко говоря, не совсем так. История нашей страны это подтверждает». В качестве примера

эксперт приводит самый динамичный период развития России в этом веке – первое десятилетие, когда среднегодовая инфляция была в районе 13%, а среднегодовые темпы роста экономики страны – 7%. За девять лет ВВП вырос на 83% при одновременном росте реальных доходов населения за этот же период.

Главный экономист Т-Банка Софья Донец считает нынешнее снижение инвестиций полноценным охлаждением, а не статистическим эффектом. Падение почти на 10% за полугодие, по её оценке, после 1998 года наблюдается лишь в третий раз – ранее сопоставимые эпизоды приходились на 2009 и 2015 годы. Важен и источник финансирования: российские компании преимущественно инвестируют собственные средства, а при снижении прибыли на 15–25% возможности для капитальных затрат резко сужаются. Высокая ставка усиливает этот эффект, повышая стоимость заёмного капитала.

Этот механизм работает сразу по нескольким каналам. Компания сравнивает будущую доходность проекта не только с ценой банковского кредита, но и с почти безрисковой доходностью депозита или облигаций. Чем дольше ставка остаётся высокой, тем больше проектов не проходят внутренний порог окупаемости, особенно в малом и среднем бизнесе, строительстве и отраслях с длинным инвестиционным циклом. «Банки могут работать при любых процентных ставках. По большому счёту, единственное, что нам важно, – чтобы экономика не умирала. С этой точки зрения большой «ключ» нам не нужен. Лучше банковский баланс себя чувствует в ситуации снижения ставки. И неважно, снижается она от 10 до 8 или от 20 до 15. Пока мы в цикле снижения были, для банков это было хорошей ситуацией, что мы и видим в хороших высоких банковских прибылях. Но для бизнеса идеальная ставка точно ниже, чем сейчас», – отмечает Софья Донец.

ЦЕНА ОЖИДАНИЯ

Новые сценарии показывают, что вопрос уже не сводится к выбору между высокой и низкой ставкой. Базовая траектория требует одновременного

снижения инфляции, умеренного спроса и бюджетной консолидации: структурный первичный дефицит должен сократиться с 2% ВВП в 2026 году до 1% в 2027-м, 0,5% в 2028-м и нуля в 2029-м. Если бюджетный импульс окажется сильнее, а предложение будет восстанавливаться медленнее, ставка останется ближе к проинфляционному диапазону. Поэтому сентябрьская пауза выглядит не отказом от дальнейшего снижения, а проверкой устойчивости дезинфляции. Для бизнеса развилка между заданными сценариями ЦБ – это разница между оживлением кредитования и новой инвестиционной паузой.

То, что экономике развиваться без инвестиций практически невозможно, понимают и в Правительстве. Пока что главным инвестором выступает государство. На корпоративное кредитование во многом влияли льготные программы и государственные субсидии. Всё это, по мнению ЦБ, приводит к искажению функционирования процентного канала. Как отмечает регулятор, льготный кредит оплачивают налогоплательщики и рыночные заёмщики через кредитование по более высокой рыночной ставке.

Более точно проблему сформулировал на ВЭФ Кирилл Тремасов: «Льготный кредит отдельному предприятию, по его логике, способен перераспределить дефицитные ресурсы в его пользу, но не создать новые ресурсы для экономики в целом. Получив дешёвые деньги, вы получаете сразу возможность, что называется, «отжать» дефицитные ресурсы у ваших конкурентов. Поэтому на уровне вашего отдельного предприятия будет эффект от такой поддержки. Но на макроуровне те ваши конкуренты, у кого вы эти ресурсы, грубо говоря, отождёте, будут вынуждены сократиться. А макроэффект от такой поддержки может оказаться даже отрицательным».

Его слова подтверждает и Павел Неумывкин, который констатирует, что качество корпоративного кредитного портфеля значительно ухудшилось. По данным Банка России, каждый пятый кредит МСБ на сегодняшний день является проблемным. **(НБ)**



История качества



**30 лет уверенности
для клиентов**

Банк «ВБРР» (АО)
Генеральная лицензия Банка России №3287

8 (800) 700-03-49 КРУГЛОСУТОЧНО,
www.vbrr.ru ЗВОНОК ПО РФ БЕСПЛАТНЫЙ



Каждый четвёртый банк в убытке: что скрывается за рекордной прибылью сектора

Текст: Оксана ДЯЧЕНКО

Рост числа убыточных кредитных организаций на фоне высокой стоимости фондирования и увеличения резервов пока не говорит о системном кризисе, однако показывает, насколько по-разному меняются условия работы крупных и небольших банков. Крупнейшие игроки сохраняют значительную часть прибыли сектора, тогда как региональные и нишевые организации сталкиваются с ростом стоимости пассивов, ухудшением качества кредитных портфелей и необходимостью искать новые бизнес-модели.

Число убыточных кредитных организаций в России с начала 2026 года выросло на 87%, до 86 игроков, следует из данных Банка России. Почти четверть кредитных организаций завершает период с отрицательным финансовым результатом. При этом собственно банков, работающих в минус, к августу насчитывалось 65 из примерно 300.

На первый взгляд эта статистика выглядит парадоксально: банковский сектор в целом сохраняет высокую прибыль, но число организаций с отрицательным результатом увеличивается. Однако эксперты обращают внимание на структуру финансового результата.

По их оценкам, основная масса прибыли сосредоточена у крупнейших игроков, тогда как давление на маржу небольших банков оказывается значительно сильнее.

ПОЧЕМУ ЧИСЛО УБЫТОЧНЫХ БАНКОВ РАСТЁТ

Одним из ключевых факторов для банков становится изменение процентной среды. Организации привлекали средства клиентов в период высоких ставок, а затем столкнулись с постепенным снижением доходности новых размещений. При этом обязательства перед вкладчиками по ранее заключенным договорам сохраняются.

Для небольших банков такая ситуация особенно чувствительна: у них меньше возможностей компенсировать сокращение доходности одних операций результатами других направлений бизнеса.

«Крупные банки по-прежнему зарабатывают, а мелкие и региональные терпят убыток», – отмечает сооснователь и генеральный директор Auditorium CG Юрий Окишев. По его оценке, одна из причин заключается в том, что при высокой ключевой ставке банки могли размещать средства в инструменты с высокой доходностью, а после снижения ставки такой источник дохода стал менее эффективным, тогда как обязательства по ранее привлечённым депозитам сохранились.

Дополнительное давление создает кредитный портфель. Рост просроченной задолженности заставляет банки увеличивать резервы, а значит, непосредственно сокращает текущий финансовый результат. Особенно заметна эта проблема у организаций,

работающих с региональным бизнесом и сегментом МСП.

Эксперты также указывают на рост банкротств компаний и физических лиц. При ухудшении финансового положения заёмщика банку приходится формировать дополнительные резервы под возможные потери. В отдельных случаях при банкротстве контрагента объём резервирования может достигать 100% требований, что резко увеличивает расходы организации.

Кроме того, давление на финансовый результат могут создавать проверки регулятора. По словам отраслевого эксперта, кандидата экономических наук Ольги Горюковой, по итогам комплексных и тематических проверок ЦБ банки могут получать требования о дополнительном формировании резервов по судам.

Таким образом, рост числа убыточных организаций нельзя объяснить одной причиной. На финансовый результат одновременно воздействуют стоимость фондирования, качество кредитного портфеля, объём резервов, структура активов и пассивов и операционные расходы.

ПОЧЕМУ ВЫСОКАЯ ПРИБЫЛЬ СЕКТОРА НЕ ПРОТИВОРЕЧИТ РОСТУ УБЫТКОВ

Рост числа банков с отрицательным финансовым результатом может выглядеть особенно неожиданно на фоне

высокой совокупной прибыли отрасли. Однако эти два показателя характеризуют разные стороны рынка.

Совокупная прибыль показывает финансовый результат сектора в целом, а количество убыточных организаций – то, насколько равномерно этот результат распределён между участниками.

«Финансовый результат распределяется крайне неравномерно», – отмечает генеральный директор экосистемы управления репутацией и бизнес-аналитики «Платформа VICTORY» Василий Александров.

Иными словами, одновременно крупные игроки могут показывать высокую прибыль, а десятки небольших организаций – уходить в минус. Это не арифметическое противоречие, а следствие высокой концентрации финансового результата.

Похожую оценку даёт предприниматель и магистр экономики Илья Кутнюк. По его словам, около 75–76% прибыли приходится на первую десятку банков, тогда как совокупные потери убыточных организаций к июню оценивались примерно в 90,2 млрд руб. – меньше, чем годом ранее, несмотря на увеличение числа банков с отрицательным результатом.

Есть и другой важный момент: прибыль банков формируется не только за счёт кредитования. На неё влияют стоимость привлечённых средств,

резервирование, переоценка активов, комиссии и результаты операций на финансовом рынке.

Например, в июле 2026 года прибыль банковского сектора составила 443 млрд руб., увеличившись на 18% к июню. При этом Банк России связывал рост с сокращением отчислений в резервы по корпоративным кредитам. Одновременно отрицательная переоценка долговых ценных бумаг повлияла на совокупный финансовый результат.

Поэтому количество убыточных банков и прибыль сектора необходимо рассматривать одновременно с размером убытков, качеством активов и запасом капитала.

МАЛЫЕ БАНКИ ПОПАЛИ ПОД ДВОЙНОЕ ДАВЛЕНИЕ

Разрыв между крупными и небольшими игроками формируется не только из-за разного масштаба бизнеса. У крупных банков существенно шире набор источников дохода и больше финансовая подушка.

Большой универсальный банк может компенсировать слабый результат одного направления комиссионным бизнесом, расчётными операциями, корпоративным кредитованием или операциями на финансовом рынке. У региональной или нишевой организации возможностей для такой диверсификации значительно меньше.

Показатель	Что он отражает	Значение
Совокупная прибыль сектора	Финансовый результат отрасли в целом	Высокая (443 млрд руб. в июле 2026)
Число убыточных организаций	Распределение результата между участниками	86 (из них 65 банков)
Доля топ-10 в прибыли	Концентрация	75–76%
Совокупные потери убыточных банков	Масштаб проблем	Около 90,2 млрд руб. на июнь

«Крупные банки несут меньше издержек от снижения ключевой ставки, ликвидности наличных и стоимости ОФЗ», – говорит Юрий Окишев. По его словам, у крупнейших игроков больше возможностей быстро менять условия по вкладам и адаптироваться к политике регулятора.

Небольшие банки, напротив, могут сильнее зависеть от отдельных категорий клиентов и структуры собственного портфеля. Если среди заёмщиков растёт доля компаний МСП или физических лиц с ухудшающимся финансовым положением, это быстрее отражается на резервировании.

Дополнительным вызовом становится стоимость фондирования. Банку приходится платить по привлеченным депозитам, тогда как доходность новых размещений может снижаться быстрее. В результате процентная маржа сжимается.

Генеральный директор АО «НИРУМ» Валерий Зоткин отмечает, что в условиях высоких ставок банки конкурируют за средства населения и бизнеса, в том числе через депозитные ставки. При этом доходность уже сформированного кредитного портфеля меняется постепенно. Такая разница в скорости изменения активных и пассивных ставок способна сокращать маржу отдельных организаций.

ГЛАВНЫЙ РИСК – НЕ УБЫТОК ОТДЕЛЬНОГО БАНКА, А ДЛИТЕЛЬНОЕ ДАВЛЕНИЕ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Пока эксперты не считают рост числа убыточных организаций достаточным основанием для вывода о системном банковском кризисе.

Илья Кутнюк предлагает оценивать ситуацию не по количеству банков в минусе, а по совокупности показателей: достаточности капитала, ликвидности, объёму проблемных кредитов, устойчивости фондирования и распространению убытков на системно значимые организации.

С этой точки зрения происходящее больше похоже на расслоение рынка. Крупнейшие банки способны выдерживать изменения процентной среды и рост расходов благодаря масштабу и диверсификации, тогда как небольшим игрокам придется быстрее перестраивать бизнес.

«Сегодня я вижу скорее не кризис банковской системы, а кризис рентабельности части её небольших участников», – считает Кутнюк.

Однако затяжное давление на финансовый результат способно изменить структуру самого рынка. Если небольшие банки не смогут восстановить маржу, им придется искать узкую прибыльную специализацию, объединяться или уходить с рынка. Это означает дальнейшую консолидацию банковского сектора.

При этом Окишев обращает внимание на дополнительные внешние риски. По его мнению, нынешняя ситуация сама по себе не свидетельствует о кризисе отрасли, но турбулентность может усилиться при новых санкционных ограничениях или резком изменении цен на нефть.

РЕЗЕРВЫ СТАНОВЯТСЯ КЛЮЧЕВЫМ ИНДИКАТОРОМ СОСТОЯНИЯ БАНКОВ

Для оценки устойчивости банковского бизнеса особенно важно следить

за тем, как меняется стоимость кредитного риска.

Ухудшение финансового положения заёмщиков запускает цепочку: рост просрочки – увеличение резервов – сокращение прибыли. Если одновременно растёт число реструктуризаций и банкротств, давление на финансовый результат усиливается.

Ольга Горюкова обращает внимание именно на эту взаимосвязь. По её словам, банки сегодня вынуждены рассматривать обращения клиентов о реструктуризации задолженности, в том числе со стороны крупных корпоративных заёмщиков. Изменение сроков кредитов, предоставление отсрочек и корректировка графиков платежей требуют дополнительного резервирования.

При этом высокая стоимость денег ограничивает возможности банков снижать кредитные ставки для заёмщиков. Если организация одновременно несёт повышенные расходы по депозитам, снизить стоимость кредита без ущерба для собственной маржи ей сложно.

Получается замкнутая конструкция: заёмщикам нужна более доступная стоимость финансирования, но банкам необходимо сохранять достаточную маржу и создавать резервы под растущие риски.

КЛИЕНТСКИЙ ОПЫТ СТАНОВИТСЯ ФАКТОРОМ ВЫЖИВАНИЯ НЕБОЛЬШИХ БАНКОВ

Финансовое давление может иметь для небольших банков ещё одно последствие – необходимость сокращать расходы. И здесь возникает риск, который не всегда сразу отражается в банковской отчётности.

Василий Александров указывает, что при сжатии маржи банк может начать экономить на расходах, которые не создают непосредственную выручку: содержанию сети, банкоматах, службе поддержки. Проблема в том, что клиент замечает ухудшение сервиса раньше, чем оно становится очевидным из финансовых показателей.

КРУПНЕЙШИЕ БАНКИ СПОСОБНЫ ВЫДЕРЖИВАТЬ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОЦЕНТНОЙ СРЕДЫ И РОСТ РАСХОДОВ БЛАГОДАРЯ МАСШТАБУ И ДИВЕРСИФИКАЦИИ, ТОГДА КАК НЕБОЛЬШИМ ИГРОКАМ ПРИХОДИТСЯ БЫСТРЕЕ ПЕРЕСТРАИВАТЬ БИЗНЕС

По его словам, показателен случай одного регионального банка, который отслеживал отзывы клиентов об отделениях, но не учитывал отзывы об отдельных банкоматах. В результате негатив по конкретным точкам оставался практически незамеченным: клиенты жаловались на неисправности, проблемы с картами и интерфейсом, а банк не воспринимал банкоматы как самостоятельный объект репутационного контроля.

Для крупного банка такая проблема может означать упущенную возможность. Для организации, которая работает на грани рентабельности, отток розничных клиентов способен стать значительно более серьёзным фактором.

Небольшим игрокам, таким образом, приходится конкурировать уже не только ставкой по депозиту или кредиту. Цифровые каналы, доступность банкоматов, качество поддержки

и отзывы клиентов постепенно становятся частью финансовой устойчивости бизнес-модели.

ЧТО БУДЕТ С БАНКОВСКИМ РЫНКОМ ДАЛЬШЕ

В ближайшей перспективе ключевым вопросом станет продолжительность давления на маржу небольших банков.

Если стоимость фондирования будет снижаться, а качество кредитных портфелей стабилизируется, часть организаций сможет восстановить финансовый результат. Если же высокая стоимость пассивов будет сочетаться с дальнейшим ростом резервов, давление на рентабельность сохранится.

В таком сценарии рынок продолжит двигаться к консолидации. Небольшим банкам придётся либо находить устойчивую специализацию, либо менять структуру бизнеса, либо искать партнёров для объединения.

При этом сама по себе цифра в 65 банков с отрицательным результатом не даёт оснований говорить о системном кризисе. Важнее то, насколько велики убытки этих организаций, какой объём активов они контролируют, и затрагивают ли проблемы системно значимые банки.

Именно поэтому нынешнюю ситуацию корректнее рассматривать как период структурной перестройки. Банковский сектор продолжает оставаться прибыльным в совокупности, но цена этой устойчивости распределяется между участниками неравномерно.

Для крупнейших банков изменение процентной среды становится вопросом адаптации. Для небольших – вопросом сохранения бизнес-модели. И чем дольше сохраняется давление на стоимость фондирования и кредитный риск, тем сильнее будет различаться траектория этих двух частей банковского рынка. ^[NB]

Спецпроект

**МОБИЛЬНАЯ
СТУДИЯ**

NBJ

**Мобильная студия
NBJ на вашем
мероприятии**

www.nbj.ru event@nbj.ru



Реклама 18+



Цифрорубль отпустили на волю

В России стартовали проекты по оцифровке финансовой системы

Текст: Сергей АРТЁМОВ

Минувший месяц наверняка войдёт в историю развития национального финансового рынка. С сентября 2026 года в нашей стране началось массовое внедрение цифрового рубля. Кроме этого, в начале этой осени вступил в силу долгожданный закон «О цифровых валютах и цифровых правах», регулирующий сделки розничных инвесторов с криптовалютами. Оба проекта могут кардинально изменить финансовую систему. Кто больше всего выиграет, а кто проиграет от нововведений, выяснял обозреватель Национального банковского журнала (NBJ) Сергей АРТЁМОВ.

НОВИНКИ В ЦИФРЕ

Подготовка к внедрению цифрового рубля (ЦР) как третьей формы национальной валюты наряду с наличным и безналичным расчётом шла пять лет (см. график). Проект, по словам представителей ЦБ, призван сделать внутренние расчёты быстрее, дешевле и безопаснее. С 1 сентября 2026 года начался его главный этап – крупные торговые сети и компании с годовой выручкой свыше 120 млн руб. начали принимать к оплате ЦР, которые эмитировались Банком России.

Согласно заявлениям Банка России, виртуальный рубль должен стать привычным способом расчёта в течение

5–7 лет. В качестве его преимуществ регулятор называет высокую степень прозрачности переводов, которые снижают возможности для мошенничества.

Пока нововведение коснулось только бизнеса, который работал с физлицами и имел договор эквайринга с системно значимым банком. В ближайшие годы порог выручки для обязательного подключения будут постепенно снижать – до 30 млн с сентября 2027 года и до 20 млн с сентября 2028-го, но малый бизнес пока может не внедрять новый способ оплаты. Для граждан операции с ЦР являются добровольными и бесплатными.

Также с 1 сентября благодаря вступившему в силу закону «О цифровых валютах и цифровых правах», наконец, получили легальный статус в РФ все криптобиржи и криптообменники. Правда, расплачиваться криптовалютой по-прежнему запрещено. Защиту прав на цифровые валюты обеспечивают цифровые депозитории. Рядовые россияне, не имеющие статуса квалифицированного инвестора, получили возможность покупать ряд наиболее ликвидных цифровых «монет» (Bitcoin, Ethereum и Tether USDT) в пределах 300 тыс. руб. в год через одного посредника – брокера, криптообменник или управляющего. Квалифицированным инвесторам можно приобретать все криптовалюты без ограничений.

ГЛАВНЫЕ БЕНЕФИЦИАРЫ

Больше всех от внедрения ЦР выиграла ФНС, которая в перспективе сможет увеличить налогооблагаемую базу, а также ЦБ и Минфин, повысившие контроль

над денежными потоками и за целевыми расходами средств из госбюджета. «У государства появился ещё один контролируемый платёжный контур, который со временем может сделать движение денег более прозрачным, отслеживать траекторию движения бюджетных средств и снизить стоимость отдельных расчётов», – полагает финансовый аналитик Bitbanker, доцент Финансового Университета при правительстве РФ Марина Алленых. По её мнению, порцию плюсов государство получит и от процесса легализации частных цифровых «монет»: «Впервые солидная часть бизнеса, которая раньше находилась за пределами банковской системы, постепенно может перейти в легальный финансовый сектор».

«Со временем ЦР заработает как основная валюта расчётов при осуществлении госзакупок и госконтрактов и полноценное средство для осуществления внешнеэкономических операций», – уверена ведущий аналитик Freedom Global Наталья Мильчакова.

«ЦР принесет очевидную выгоду государству за счёт прозрачности и адресности бюджетных потоков», – согласен аналитик ФГ «Финам» Александр Потавин. Ещё одним перспективным направлением использования ЦР являются трансграничные платежи. Он не исключает, что в ближайшие годы страны BRICS могут создать специальную площадку для расчётов в цифровых национальных валютах. Так, Индия последовательно выступает за соединение национальных платёжных систем и CBDC для расчётов в торговле и туризме. «Однако к переходу на единую цифровую валюту страны BRICS сейчас реально не готовы. К тому же, ЦР там получил бы сильную конкуренцию с цифровым юанем, расчёты в котором сейчас гораздо более популярны», – добавил эксперт.

Солидные «висты» от внедрения ЦР получают и предприниматели. До конца 2026 года комиссии за операции с цифровым рублем для компаний вообще не взимаются. В следующем году крупные компании и торговые сети, участвующие в проекте, с помощью ЦР смогут снизить транзакционные издержки.

В криптовалютном сегменте проигравшей стороной, на взгляд Алленых, могут оказаться «серые» обменники и посредники, поскольку появление регулируемых брокеров, криптообменников и других легальных участников постепенно будет перетягивать клиентов в официальный сектор.

В выигрыше оказались участники внешнеэкономической деятельности, получившие с помощью «битков» новые возможности совершения оплаты вне санкционных ограничений. Можно также поздравить и государство, получившее возможность взимать налоги как с майнеров криптовалют, так и с легально работающих участников криптовалютного рынка.

СТРАХИ «ФИЗИКОВ»

«Однако от легализации криптовалют может пострадать и юридические лица, и часть населения, поскольку это высокорискованные активы. И здесь можно как понести убытки, так и подвергнуться как минимум административному наказанию, если не соблюдать регулятивные требования», – предупреждает Мильчакова.

По итогам 2025 года поступления на криптокошельки россиян превысили 32 трлн руб., говорится в исследовании Forbes и компании ШАРД. Для сравнения, эта сумма сопоставима с объёмом рынка корпоративных облигаций. Понятное дело, что после легализации частных цифровых «монет» эти показатели однозначно вырастут.

Потихоньку растёт интерес россиян и к цифровой валюте Банка России. Напомним, на старте им доступны базовые операции: открытие и пополнение, переводы по номеру телефона, автопереводы, оплата по QR-коду и госплатежи – штрафы, налоги, пошлины. Счёт для операций можно открыть на платформе ЦБ через мобильные приложение банка, подключённого к ней. Пополнять электронный кошелек на сумму до 300 тыс. руб. в месяц можно без комиссии с банковских счетов. Кредиты в ЦР не выдаются, проценты на остаток не начисляются, также не предполагается кэшбэк.

«За первые три недели сентября россияне открыли почти 200 тыс. счетов в ЦР», – заявила глава Банка России Эльвира Набиуллина на совещании президента РФ Владимира Путина с членами правительства. По её словам, этот резкий рост демонстрирует значительный интерес населения к новой платёжной системе.

По мере того, как доля операций с ЦР в экономике России будет расти, вполне вероятно, что ряд организаций начнёт выплачивать зарплату в этой форме. Скорее всего, первыми в этом будут предприятия госсектора.

На текущий момент положительно к внедрению ЦФ относятся 30% россиян, отрицательно – 21%, почти половина – 49% – затрудняется с оценкой, говорится в исследовании аналитической компании Mar Consult. Как сообщил её гендиректор Дмитрий Шиманов, больше всего граждан беспокоит страх потерять средства при технических сбоях: его назвали 41% опрошенных. Ещё 39% предпочитают пользоваться привычными банковскими картами и наличными деньгами. Недоверие к контролю государства над личными расходами испытывают 37% респондентов. Возможного мошенничества и кражи доступа к кошельку опасаются 30%. Отсутствие бонусов, кэшбэка и процентов на остаток не устраивает 24% опрошенных, а 13% считают оплату по QR-коду слишком сложной.

БАНКИ ПОД УДАРОМ

А вот у многих банкиров проект ЦР не вызвал прилива радости. По мнению Шиманова, внедрение ЦР может существенно изменить национальную банковскую систему. Средства граждан напрямую хранятся в электронных кошельках ЦБ, минуя коммерческие банки, что приведёт к оттоку ликвидности из банковского сектора. Банки потеряют значительную часть комиссионных доходов и вынуждены будут перестраивать бизнес-модели, снижать ставки по депозитам и кредитам, искать новые источники дохода.

Помимо масштабного оттока средств со счетов клиентов банки

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА ПО ВНЕДРЕНИЮ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ

Начало старта	Этап
Декабрь 2021	Создан прототип платформы цифрового рубля
2022 год	Тестирование прототипа платформы цифрового рубля, разработка дорожной карты по внедрению цифрового рубля, разработка законодательства для внедрения цифрового рубля
15 августа 2023	Старт пилота с реальными деньгами: 13 банков, 600 клиентов, 30 компаний
Сентябрь 2024	Расширение пилота до 9000 физлиц и 1200 юрлиц
1 октября 2025	Начало ограниченного использования в бюджетной сфере (как минимум социальные выплаты и капрестроительство)
1 января 2026	Полное применение в рамках исполнения федерального бюджета
1 сентября 2026	Обязательные операции для крупнейших банков и компаний с выручкой более 120 млн руб. за прошедший год
1 сентября 2027	Подключение остальных банков и бизнеса с выручкой более 30 млн руб.
1 сентября 2028	Завершение подключения: цифровой рубль распространится на прочие банки и продавцов (кроме торговых точек, где нет интернета, а также с выручкой до 5 млн рублей).

Источник: Банки.ру

потеряют на эквайринге. «Наиболее сильное давление почувствуют платёжные посредники и банки, значительная часть доходов которых связана с комиссиями за переводы, эквайрингом и карточными операциями. Цифровой рубль создаёт ещё один платёжный маршрут, причем счёт находится непосредственно на платформе Банка России, а коммерческий банк фактически становится интерфейсом доступа клиента к этой инфраструктуре», – добавила Марина Алленых.

Массовое внедрение цифрового рубля грозит российским банкам потерей более 100 млрд рублей комиссионных доходов ежегодно при достижении новой формой денег доли в 14% безналичных

расчётов, – подсчитали аналитики Национального рейтингового агентства (НРА). По их оценке, за пять лет банки могут лишиться до 10% пассивов – это от 1 до 1,5 трлн руб., исходя из текущего объёма средств на счетах граждан (свыше 67 трлн руб.). Отток увеличит стоимость фондирования и окажет давление на процентную маржу банков.

Кроме этого, НРА оценивает затраты на интеграцию с платформой цифрового рубля в 100–300 млн руб. на одну кредитную организацию. Это отправит небольшие банки в зону повышенного риска по срокам окупаемости вложений.

«Помимо дорогого подключения к проекту ЦБ банкам придётся в дальнейшем тратить по 30–50 млн руб.

ежегодно для его поддержания на ходу», – добавил председатель правления Челябинвестбанка Сергей Бурцев. По его мнению, проект по обязательному внедрению ЦР может стать «убийцей» небольших банков, поскольку «в нём вообще нет бизнеса, но есть огромные требования по обеспечению безопасности». «К сожалению, ЦР не предполагает для небольших игроков варианта ассоциированного членства. Как, например, ранее это было с проектами международных платёжных карт. Когда, имея статус ассоциированного члена, можно работать через банк-партнёр», – добавил банкир.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Некоторых экспертов беспокоит и возможная трансформация проекта Банка России. «ЦР создавался, прежде всего, как платёжный инструмент, а не как конкурент банковским депозитам, и сейчас проценты на остатки не начисляются, а кредиты в цифровых рублях непосредственно на платформе ЦБ не предусмотрены», – говорит Марина Алленых. Однако принципиально исключать появление таких продуктов в будущем она не стала. Причём здесь уже есть очень важный сигнал со стороны самого регулятора. Банк России сообщил, что по запросу банков прорабатывается модель, при которой цифровые кошельки смогут открываться на балансах коммерческих банков. А это в дальнейшем позволит банкам выдавать кредиты и открывать депозиты своим клиентам в цифровых рублях.

«На мой взгляд, именно такая конструкция выглядит наиболее реалистичной: сам ЦБ не превращается в розничный банк и не конкурирует за вкладчика, а коммерческие банки получают возможность создавать кредитные и депозитные продукты с использованием цифрового рубля. Поэтому вопрос уже не столько в технической возможности таких продуктов, сколько в том, какую модель в итоге выберет регулятор, и когда рынок окажется к ней готов», – заключила финансовый аналитик Bitbanker. ^{NBJ}

SOC
FORUM
2026

Стань
участником
SOC Forum 2026

Подробности
на сайте



27–28 ОКТЯБРЯ



Место проведения: г. Москва, Раменский
бульвар, д. 1, кластер «Ломоносов»





Валюта ограниченного действия: что изменилось в регулировании криптовалют с 1 сентября

Текст: Надежда ПОМЕРАНЦЕВА

Главная тема в цифровых финансах этого года – принятие правовой базы по регулированию криптовалют. Летом долгожданный закон о криптовалютах (№282-ФЗ) был наконец утверждён Госдумой и подписан Президентом. Обзоратель «Национального банковского журнала» (NBJ) Надежда ПОМЕРАНЦЕВА разбиралась, как теперь должна работать криптоиндустрия по новым правилам.

НЕ ПЛАТЕЖОМ, А ИНВЕСТИЦИЕЙ

Этой осенью Россия вступила в принципиально новую фазу отношений с криптовалютным рынком. Вместо одномоментного закрытия нерегулируемого рынка законодатель разделил реформу на этапы: базовая инфраструктура – с 1 сентября 2026 года; ключевое ограничение обращения – с 1 июля 2027 года; усиленный антифрод – с 1 сентября 2027 года; завершение перехода старого режима ЦФА – к 1 сентября 2028 года.

Интересен и статус, который новый закон даёт цифровым валютам. Они признаются имуществом, а использовать их как средство платежа внутри страны по-прежнему запрещено. Но есть специальные исключения – например,

криптовалюта может выступать встречным предоставлением при приобретении другой криптовалюты, цифровых прав и ценных бумаг.

Для внутреннего массового оборота криптовалюта закрепляется прежде всего как инвестиционный актив с определёнными правилами доступа и хранения. Кроме инвестиционной функции, закон допускает использование цифровой валюты во внешне-торговых расчётах, при выплате вознаграждения за майнинг и комиссий сети, а также в расчётах за цифровые валюты, права и ценные бумаги. Цифровая валюта и ЦФА при этом остаются разными правовыми объектами. При этом закон о цифровой валюте, по сути, замещает закон о ЦФА.

С 1 сентября 2028 года новая система регулирования цифровых валют и цифровых прав окончательно заменит действующий закон о ЦФА №259-ФЗ, принятый в 2020 году.

Положения прежнего закона об операторах обмена ЦФА перестанут применяться с 1 марта 2027 года. Их функции распределяются между участниками новой инфраструктуры, прописанной в 282-ФЗ: организаторами торговли, брокерами, цифровыми депозитариями и операторами информационных систем в пределах их компетенции. Например, сделки на организованных торгах обеспечивает организатор торговли; поручения клиентов исполняет брокер; учёт и хранение цифровых прав осуществляет цифровой депозитарий; оператор информационной системы, где выпускаются ЦФА, может содействовать заключению договоров с цифровыми правами путём сбора и сопоставления заявок.

ДЕНЬГИ ДЛЯ ВЭД

Главное экономически значимое исключение, для кого криптовалюта будет реальными деньгами – участники внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Им будут доступны «холодные» кошельки, где приватный ключ контролирует сам владелец, и куда можно переводить средства.

Ещё новый закон также разрешает расчёты за цифровые валюты, цифровые права и ценные бумаги, вознаграждение за майнинг и сетевые комиссии.

Обладание собственным внешним (некастодиальным) адресом вне биржи или цифрового депозитария законом не запрещается. Но вывод на такой адрес из российской регулируемой инфраструктуры ограничен. Частное лицо сможет перевести актив на внешний адрес только после тестирования и ознакомления о рисках. Также адрес для перевода должен администрироваться иностранной лицензированной организацией. С 1 сентября 2027 года перевод дороже 100 тыс. рублей на неадминистрируемый адрес будет исполняться не ранее чем через 48 часов.

По новому закону с 1 июля 2027 года операции с криптовалютой за несколькими исключениями (ВЭД, майнинг) должны проводиться через лицензированных посредников (цифровые депозитарии, обменные организации, брокеров и т.д.) и российские биржи, точнее, их подразделения, работающие с этим видом финансовых активов. Согласно летнему разъяснению ЦБ РФ, криптовалюта становится новым классом активов внутри регулируемой биржевой инфраструктуры.

Логика законодателей тут связана, прежде всего, с безопасностью самих транзакций, для чего необходимо проводить идентификацию клиента, AML-проверки, отслеживать движение средств и выполнять требования ЦБ РФ.

Для любых операций неквалифицированному и квалифицированному инвестору придётся пройти специальное тестирование и ознакомиться с уведомлением о рисках.

К публичному обращению на российских биржах допустят только монеты с высокой капитализацией, ликвидностью и длительной ценовой историей. Требования жёсткие: средняя капитализация за два предыдущих календарных года должна превышать 5 трлн рублей, среднедневной объём торгов за тот же период – 1 трлн рублей, а данные о цене закрытия должны раскрываться не менее пяти лет на лицензированной иностранной площадке с установленным объёмом торгов. По опубликованному ЦБ проекту перечня этим критериям отвечают Bitcoin, Ethereum и Tether (USDT). Совет директоров Банка России сможет временно, не более чем на шесть месяцев, допускать к публичному обращению и другие валюты.

Для квалифицированных инвесторов закрытого перечня нет: организатор торговли вправе допустить для них и другие цифровые валюты; такие торги не считаются публичным обращением. На российском биржевом рынке уже есть производные и индексные инструменты, но это не покупка самих монет. Мосбиржа запустила фьючерсы на индексы Solana, XRP и Tron, доступные квалифицированным инвесторам. СПБ Биржа предлагает неактивы, связанные с индексами Bitcoin, Ethereum, Solana, XRP и Tron.

ПЕРЕВОД ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Ещё одна системообразующая мера нового закона – перевод обмена криптовалюты за рубли из серой P2P-зоны в регулируемую инфраструктуру. Хотя основная часть закона вступает в силу с 1 сентября 2026 года, для этой опции установлен переходный период до конца июня 2027-го. Именно с 1 июля 2027 года резиденты должны будут проводить подпадающие под закон операции с криптовалютой через регулируемых участников рынка или непосредственно с ними. Одновременно банки получают обязанность отказывать в переводе в пользу лиц, подозреваемых в нелегальной организации криптообмена.

После вступления новых правил в силу P2P-рынок не исчезнет полностью, однако привычная схема «рубли на банковскую карту в обмен на USDT или другую криптовалюту» окажется вытеснена из легального оборота. Общего запрета на любой wallet-to-wallet transfer действительно нет. Но если перевод входит в сделку, которая по закону является «обращением» – например, крипто передаётся в обмен на рубли с банковского счёта – тут уже действует регулируемый режим.

С 1 сентября 2026 года Росфинмониторинг получил право запрашивать у НСПК сведения об операциях через СБП, карты «Мир» и универсальный платёжный код в рамках антиотмывочного законодательства. Эти данные могут использоваться и для выявления цепочек платежей, связанных с нелегальным криптообменом. Хотя полномочие не является специально «криптовалютным» и не означает постоянного прямого доступа ведомства ко всем переводам, оно позволит быстрее выявлять связанные цепочки платежей и счета, используемые для нелегального обмена криптовалютой. Например, когда серый обменник принимает от клиентов рубли переводами по СБП на десятки карт физлиц.

ПРОФЕССИОНАЛЫ И ЛЮБИТЕЛИ

С точки зрения целевой аудиторией новый закон создаёт двухуровневую систему доступа: массовый рынок с ограничениями и профессиональные инвесторы с полным доступом.

Главным вопросом при обсуждении закона о криптовалютах стала их доступность массовому пользователю. Или, исходя из зафиксированной инвестиционной природы цифровых денег, – неквалифицированному инвестору. Спор о том, разрешать ли вообще неквалифицированным инвесторам покупать эту новую финансовую форму, был долгим. Сошлись на «золотой середине». Всем инвесторам вне зависимости от их статуса необходимо будет пройти тестирование на финансовую грамотность при покупке криптовалюты.

Однако квалифицированные инвесторы смогут покупать допущенные к торгам валюты без годового лимита и без ограничения публичным перечнем. Для неквалифицированных инвесторов действует перечень допущенных к публичным торгам валют и годовой лимит через одного посредника в 300 тыс. рублей. Этот размер установлен только проектом указания Банка России и не вписан в закон или норма-

тивный акт. Критики нового закона обращали внимание на дифференцированный подход, считая, что дополнительные барьеры могут не вывести рынок из тени. Так глава ГК «Финам» Владислав Кочетков на форуме Capital Markets заявил, что «по факту, неква- лам рынок запрещен, и ни один брокер, в частности „Финам“, доступ неква- лам давать не будет». Он объяснил, что брокерам технически сложно гарантиро-

вать соблюдение годового лимита в 300 тыс. рублей: из-за колебания цены рыночная заявка может исполниться выше установленной суммы, а создание системы контроля слишком затратно.

Впрочем, тут ситуация ещё может меняться. Ведь конкретный размер и порядок расчёта лимита инвести- ций Банк России пока закрепил только в проекте указания, опубликованном для обсуждения. ^{NBJ}

КАК БУДЕТ ВСТУПАТЬ В СИЛУ НОВЫЙ ЗАКОН ФЗ №282

Дата	Требование	Практический смысл
01.09.2026	Основная часть №282-ФЗ	Начинает действовать базовая архитектура: статус участников, реестры, депозитарии, обменные организации, брокерские и управляющие модели, учёт и хранение информации.
до 30.06.2027	Переходный период для собственных обменных операций	Резиденты могут систематически покупать и продавать криптовалюту в собственных интересах до включения в реестр организаций, осуществляющих обмен цифровых валют.
01.03.2027	Переход операторов обмена ЦФА	Положения прежнего закона об операторах обмена ЦФА перестают применяться; функции переходят в новую инфраструктуру.
02.05.2027	Налоговая отчётность по внешним адресам	Вступают в силу положения № 283-ФЗ об отчётах резидентов по операциям через адреса, не администрируемые российскими цифровыми депозитариями, с предусмотренными законом исключениями.
01.07.2027	Организация обращения – только регулируемые лицами	Вступают часть 3 статьи 1 и часть 1 статьи 30: сделки резидентов проводятся через регулируемый контур, кроме специальных исключений.
01.07.2027	Банковский барьер для нелегального посредничества	Вступает статья 21 об обязанностях кредитных организаций при выявлении переводов в адрес лиц, незаконно организующих обращение цифровых валют.
01.09.2027	Усиленный антифрод	Вступает статья 45: проверка принадлежности счетов и адресов, антифрод-база, 48-часовой период охлаждения для отдельных переводов.
01.09.2028	Финал перехода от №259-ФЗ	Федеральный закон № 259-ФЗ утрачивает силу; действующая инфраструктура завершает переход к новой модели.

ЧТО ДЕЛАЮТ РОССИЙСКИЕ БАНКИ С КРИПТОВАЛЮТАМИ

Банк	Дата запуска	Продукт	Что именно
Т-Банк	28.05.2025	ЦФА на Bitcoin	Один ЦФА соответствовал 0,001 BTC; расчёты в рублях; только для квалифицированных инвесторов. Эмитент – «ТБ Капитал».
Альфа-Банк	29.05.2025	ЦФА на Bitcoin и Ethereum	На платформе «А-Токен». База – ETF iShares Bitcoin Trust и iShares Ethereum Trust. Номинал 1 тыс. руб., срок – месяц.
Сбербанк	30.05.2025	Структурные облигации на Bitcoin	Доход зависел от динамики BTC в долларах и курса USD/RUB. Расчёты исключительно в рублях, без владения BTC.
ВТБ	10.06.2025	Структурная облигация «Биткоин»	Базовый актив – iShares Bitcoin Trust ETF; заявлялась 100%-ная защита капитала, рублёвые расчёты и доступ только квалифицированным инвесторам. Минимальный порог входа от 100 тыс рублей.
Сбербанк	26.12.2025	Корпоративный кредит под залог криптовалюты	Пилотный кредит майнинговой компании «Интелион Дата». Обеспечением стала добытая компанией криптовалюта; Сбер также тестировал собственное хранение залога.
Совкомбанк	05.02.2026	Кредитование бизнеса под залог Bitcoin	Продукт для юридических лиц и ИП, легально владеющих BTC; банк сообщил о расширении программы после пилота.
Альфа-Банк	08.07.2026	Торговля настоящими криптовалютами в «Альфа-Инвестициях»	Ограниченное тестирование для небольшой группы квалифицированных инвесторов, а не массовый запуск. В интерфейсе были представлены BTC, ETH, USDT, USDC, SOL, LTC и Zcash.
Т-Банк	16.09.2026	Комплексный криптовалютный сервис в банковском приложении — операции с криптовалютами и связанные сервисы.	АНОНС. Технически готов к запуску; первые клиенты — ориентировочно в октябре 2026 года, при условии вступления в силу необходимых подзаконных актов.

Источник: данные банков, сообщения СМИ

20-21 октября 2026

«Рэдиссон Славянская»
Москва



ХIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ
ВБА-2026
ВСЯ БАНКОВСКАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ

ОРГАНИЗАТОРЫ

**АйФин
медиа**



СПОНСОРЫ



ПАРТНЕРЫ



20-21 октября 2026 года в Москве пройдет XIII Международный форум ВБА-2026 «Вся банковская автоматизация» – <https://vbaforum.ru/>, организованный компанией «АйФин Медиа» при поддержке Ассоциации российских банков (АРБ).

Форум ВБА проводится с 2014 года и является главным отечественным мероприятием по банковской автоматизации и цифровизации финансовой отрасли, ежегодно собирающим ведущих разработчиков решений для финансовых организаций, поставщиков современного ПО и оборудования, консультантов и интеграторов.

Представленные на Форуме ВБА-2026 решения и деловая программа охватывают наиболее важные направления использования информационных технологий в финансовой сфере.

Ключевые темы Форума ВБА-2026:

- Импортонезависимая ИТ-архитектура банка: ОС, СУБД, АБС и базовая инфраструктура
- Сквозная автоматизация банковских процессов: данные, аналитика, принятие решений
- Цифровой рубль: внедрение, опыт эксплуатации и ближайшие планы
- ДБО и цифровое обслуживание клиентов, продажи и клиентская аналитика
- Взаимодействие с госорганами: СМЭВ, ЕПГУ, ЕСИА и интеграция в банковские процессы
- ИИ в банках: от экспериментов к продуктивной эксплуатации
- Информационная и кибербезопасность: угрозы, защита и непрерывность бизнеса

Форум проводится для топ-менеджеров, руководителей ИТ и бизнес-подразделений, отвечающих за эффективное использование современных технологий, оптимизацию бизнес-процессов, создание новых услуг и обслуживание клиентов.

Делегаты от банков и финансовых организаций (страховых и инвестиционных компаний, МФО, НПФ) могут принять участие в мероприятии бесплатно при условии предварительной регистрации на веб-сайте Форума.

Оргкомитет Форума ВБА-2026

Тел.: +7 (495) 229-8502, E-mail: 2026@vbaforum.ru, <https://vbaforum.ru>

2

Банки и бизнес

РЫНОК

**Вклад с целью:
зачем России понадобились жилищные
и социальные сбережения**

46



50

Больше детей – меньше ставка
С 1 октября ставки
по «Семейной ипотеке»
составят от 2% до 12%

54

У красной черты
Зависимость от импортного ИИ стала
главной угрозой для финансового
суверенитета ЕС

Дмитрий ЖАБИН, Astra Cloud:

«Мы создаём технологическую основу для внутреннего корпоративного облака заказчика»

О том, как банкам оценивать регуляторные риски и отражать киберугрозы

Беседовал Станислав КОМАРОВ



Банковский сектор переживает тектонический сдвиг: облака перестали быть экспериментом для некритичных задач и превратились в площадку для систем, обрабатывающих чувствительные данные. Одновременно растёт интенсивность целевых атак, а вместе с ней – и цена ошибки при выборе поставщика. О том, как соотносятся регуляторные риски и угрозы кибератак, почему Security by Design – это не только про технологии, но и про архитектуру доверия, и где чаще всего банки ошибаются в ожиданиях от провайдера, главному редактору Национального банковского журнала (NBJ) Станиславу КОМАРОВУ рассказал директор департамента информационной безопасности Astra Cloud (входит в «Группу Астра») Дмитрий ЖАБИН.

NBJ: Облачные технологии сегодня используют в самых разных отраслях.

Какие дополнительные требования возникают у банка при выборе облачного поставщика, и как они влияют на стоимость?

Д. ЖАБИН: На мой взгляд, многое зависит от задачи, которую банк планирует решать с помощью облачных технологий, и от того, какую часть инфраструктуры он собирается перенести в облако.

Например, это может быть некритичная среда разработки, пилотный проект, аналитика, ИИ и др. Также в облаке могут размещаться и более критичные системы, которые непосредственно участвуют в банковских операциях или обрабатывают чувствительные данные.

Для каждого сценария требования будут различаться. Банк должен учитывать критичность системы для бизнес-процессов, чувствительность данных, требования к доступности и отказоустойчивости, допустимое время восстановления, риски информационной безопасности с учётом требований регулятора.

Поэтому при выборе провайдера наряду со стоимостью ресурсов банк оценивает архитектуру и защищённость платформы, возможность использования её средств защиты информации или размещения собственных решений, SLA, резервирование и DR-сценарии, возможность проведения аудита, процессы реагирования на инциденты и распределение зон ответственности.

Все эти требования напрямую влияют на стоимость. Чем критичнее сервис, который переносится в облако, тем больше ресурсов требуется на специализированную инфраструктуру, средства защиты, резервирование, контроль и сопровождение.

NBJ: Если сравнивать риски для банка. Регуляторные нарушения и санкции с одной стороны, кибератаки – с другой, что сегодня опаснее?

Д. ЖАБИН: Я бы не стал прямо противопоставлять эти риски. Нарушение регуляторных требований, конечно, может привести к штрафным санкциям, но «выписать штраф» не является основной целью регулирования. Требования к информационной безопасности и операционной надёжности прежде всего направлены на снижение вероятности инцидентов и возможного ущерба для клиентов банка и самой финансовой организации.

Если всё же выбирать, я бы больше опасался успешной атаки. Её последствия не всегда можно полностью оценить в момент обнаружения инцидента. Кибератака может привести к остановке сервисов, потере или компрометации данных, расходам на восстановление и расследование, репутационным потерям. При этом часть последствий

может проявиться позже. Атакующий может изменить данные в базе, внедрить закладку или бэкдор, скомпрометировать учётную запись или ключ доступа, и это не сразу обнаружат. Злоумышленники могут долго не выдавать себя, собирая информацию для дальнейшего использования.

И здесь вернусь к своему первому тезису. Требования регулятора известны: можно проверить, что выполнено, обратиться к специализированным организациям или за разъяснениями к регулятору, а вот предугадать развитие кибератаки достаточно сложно. Я веду к тому, что, устраняя риск нарушения регуляторных требований, банк в том числе минимизирует вероятность нападения злоумышленников.

NBJ: За последние пару лет были задокументированы атаки группировок типа Hellhounds и др., нацеленные на российские компании. Насколько банковская инфраструктура сегодня попадает в зону риска?

Д. ЖАБИН: Банки уже сталкиваются с этим. По данным Банка России, в 2025 году число целевых атак на участников финансовой сферы оставалось стабильно высоким. Российские банки продолжают привлекать внимание новых группировок. В IV кв. 2025 года специалисты Positive Technologies зафиксировали фишинговые атаки Silver Fox на российские банки, хотя ранее группировка не проявляла интереса к России.

Меняются и цели атак. Банк России отмечает, что ближе к концу 2025 года в атаках с шифрованием инфраструктуры акцент сместился с получения выкупа на нанесение максимального ущерба организации. Отдельная проблема связана с подрядчиками. В обзоре за 2025 год Банк России отмечает рост атак на поставщиков и сервисные компании, через которых злоумышленники рассчитывают получить доступ к информационным системам финансовых организаций.

Поэтому банку нужно оценивать защищённость собственной инфраструктуры и учитывать внешние

подключения: кто имеет доступ к его системам и с какими правами.

NBJ: Нельзя не упомянуть ИИ. Уже есть сообщения об использовании ИИ-агентов в кибератаках, обнаружены вредоносные МСП-компоненты и уязвимости в инструментах подключения ИИ к внешним системам. Банки при этом активно внедряют собственные ИИ-решения. Какие новые риски возникают, когда такие решения получают доступ к внутренним данным и возможность выполнять действия?

Д. ЖАБИН: Когда ИИ получает доступ к внутренним данным и инструментам банка, важно понимать, какие действия он может выполнять, и кто их контролирует. Для агентов это критично: ошибка или вмешательство злоумышленника может привести к нежелательным действиям с теми правами, которые агенту выдали.

Я вижу здесь два источника угроз. Первый связан с использованием ИИ злоумышленниками. Они находят способы обходить ограничения публичных сервисов, разворачивают локальные модели и создают собственных агентов – это подтверждают и сами разработчики моделей, например Anthropic. Так, злоумышленники автоматизируют подготовку и проведение атак и сокращают затраты на отдельные операции.

Второй источник связан с работой ИИ внутри самого банка: во внутренних сервисах, клиентских приложениях, средствах информационной безопасности. Если агенту выдали избыточные права, он может причинить ущерб даже в доверенном контуре. Для этого ему необязательно выходить из «песочницы» – достаточно нежелательного действия в пределах уже разрешенного доступа.

Банки уже систематизируют эти риски. Сбер опубликовал модель угроз кибербезопасности ИИ, охватывающую подготовку данных, разработку модели и её интеграцию в приложение, а в июне 2026 года Банк России выпустил рекомендации по безопасности разработки и применения ИИ на финансовом рынке.

Для Astra Cloud это означает работу на двух уровнях. Защиту инфраструктуры мы закладываем при проектировании облачной платформы, начиная со встроенных механизмов безопасности Astra Linux. Но права агента, доступ к банковским данным и контроль его действий нужно определять уже на уровне конкретного ИИ-сервиса.

NBJ: Как команда Astra Cloud проверяет, что защита облачной инфраструктуры работает?

Д. ЖАБИН: Мы регулярно проверяем и тестируем системы защиты информации, обновляем их и корректируем настройки, а также проверяем безопасность других продуктов, на которых построена платформа Astra Cloud Platform. В её основе – сертифицированная ФСТЭК России ОС Astra Linux со встроенными средствами защиты, средства виртуализации, служба каталога, решения для резервного копирования и мониторинга.

В 2026 году мы представили «Защищённое аттестованное облако». Его инфраструктура прошла аттестацию по требованиям приказов ФСТЭК России № 21 и № 117 для размещения информационных систем персональных данных до первого уровня защищённости (УЗ-1) и государственных информационных систем до первого класса защищённости (К1) включительно. В аттестованный контур входят сертифицированные средства защиты, в том числе межсетевые экраны, антивирусная защита, средства обнаружения вторжений и криптографической защиты.

Мы продолжаем развивать процессы защиты информации и уже начали прорабатывать соответствие требованиям по защите критической информационной инфраструктуры и прохождение аудита по ГОСТ 57580.

NBJ: Про Security by Design сегодня говорят многие. Чем ваш подход отличается?

Д. ЖАБИН: В нашем случае Security by Design – модель не только Astra Cloud, но и всей «Группы Астра». Подход применяется на раннем этапе проектирования отдельных продуктов и продуктовых связей.

В основе используется Astra Linux Special Edition со встроенными средствами защиты, работающими в том числе на уровне ядра. Поверх неё строятся виртуализация, управление учётными записями и другие службы платформы. Все продукты проходят испытания на совместимость. Заказчику это даёт возможность видеть компоненты как единое целое и понимать, как разграничивается доступ, изолируются среды, и как изменения в одном влияют на остальные.

Безопасность отдельных продуктов дополнительно проверяют независимые исследователи. Astra Linux и другие решения «Группы Астра» участвуют в программах BL.ZONE Bug Bounty: специалисты ищут уязвимости и передают разработчикам отчёты для их устранения.

NBJ: Крупные банки строят практически всегда собственный контур, так как законодательство этого требует. Когда им нужно облако?

Д. ЖАБИН: Собственный контур банка тоже может быть облачным, и уже есть соответствующие примеры на рынке. Здесь нужно разделять технологию и место размещения. Банк может построить частное облако у себя, использовать инфраструктуру провайдера или же применять гибридную модель. Решение зависит от конкретных систем, требований к ним, ресурсов банка и доверия к поставщику. Регулятор со своей стороны рассматривает использование облачных сервисов как один из примеров аутсорсинга информационных систем.

Как уже говорил, практических сценариев эксплуатации достаточно. Если проект начинался в облаке, он может остаться там после выхода в промышленную эксплуатацию. Но это отдельное решение: перед запуском нужно заново оценить данные, подключения, нагрузку и требования к защите.

Сложившиеся банковские системы, так называемые legacy-системы, переносят осторожнее, поскольку у них много зависимостей, а цена ошибки выше.

У Astra Cloud есть два варианта размещения на нашей стороне. Первый вариант – «Защищённое аттестованное облако» с готовыми средствами защиты. Второй – выделенное облако, где под требования банка можно подобрать и настроить собственный набор СЗИ и СКЗИ. Доступна круглосуточная поддержка. В любом сценарии инфраструктура запускается через нашу Astra Cloud Platform.

Если ресурсы должны оставаться у банка, например, при мультиоблачном сценарии, то мы готовы предоставить платформу для развёртывания на оборудовании заказчика – это удобно и надёжно. Так можно использовать продукты одной экосистемы и в своём контуре, и у провайдера.

NBJ: Почему банку выгоднее закрывать это у одного вендора, а не собирать решение по частям? Ведь сейчас же «модно» говорить про мультиоблачные стратегии?

Д. ЖАБИН: Банк выбирает архитектуру под свои задачи и оценивает риски зависимости от поставщика. При этом единый вендор платформы и несколько облачных площадок вполне могут сочетаться.

Преимущество вендорской модели Astra Cloud – в эксплуатации. Банк получает согласованный набор продуктов и единое окно поддержки. Если проблема затрагивает несколько компонентов, ему проще организовать решение и контролировать результат. Объём работы по согласованию действий разных поставщиков снижается, хотя требования к собственным банковским приложениям всё равно нужно учитывать отдельно.

Мультиоблачная стратегия решает другие задачи: доступ к определенным сервисам, снижение зависимости от провайдера или резервирование между независимыми площадками. Однако сама аренда ресурсов у двух

поставщиков не обеспечивает катастрофоустойчивость. Нужно проверить, как синхронизируются данные и восстанавливается работа после сбоя.

Высокий уровень надёжности одного ЦОД не заменяет резервную площадку. Должны быть определены допустимый простой, допустимая потеря данных и порядок восстановления – проверяются путём испытаний.

Если для конкретной задачи нужен второй провайдер, это обоснованный выбор. Astra Cloud может участвовать в такой архитектуре, в том числе через платформу, развернутую в собственном контуре банка.

NBJ: Допустим, банк заключил контракт с провайдером. Где чаще всего банки ошибаются в ожиданиях?

Д. ЖАБИН: Чаще всего сложности возникают там, где стороны по-разному понимают состав услуг, если отдельно не были зафиксированы зоны ответственности.

В Astra Cloud мы разделяем ответственность по составу сервиса. На нашей стороне – инфраструктура и те компоненты платформы, сопровождение которых включено в договор. У банка остаются бизнес-процессы, решения о доступе к данным и требования к прикладным системам. У нас индивидуальный подход к заказчикам, и мы готовы совместно фиксировать перечень услуг в договоре.

Есть и регуляторная граница. Аттестованная инфраструктура Astra Cloud не равно автоматическая аттестация размещённой на ней информационной системы. Если требуется аттестация, то банк организует её отдельно, при необходимости с участием профильного подрядчика. Со своей стороны мы всегда готовы к оперативному предоставлению документов, подтверждающих выполнение требований.

NBJ: Один из ваших кейсов – выделенное облако с повышенными ИБ-требованиями для банка из ТОП-10. В чём именно заключалась



уникальность запроса этого банка, и как вы его закрыли? Что стало для вас самым неожиданным вызовом в этом проекте?

Д. ЖАБИН: Заказчиком выступает подразделение информационной безопасности одного из крупнейших российских банков. При этом решение создаётся не только для самого банка: на его базе планируется предоставление облачных сервисов различным компаниям внутри холдинга. Поэтому задача изначально была значительно шире, чем просто предоставить IaaS. Фактически мы создаём технологическую основу для внутреннего корпоративного облака заказчика – полностью выделенную инфраструктуру на базе Astra Cloud Platform, которую размещаем на своей площадке, обеспечиваем её эксплуатацию и техническую поддержку.

Одна из ключевых особенностей проекта – повышенные требования к ИБ. Архитектура изначально проектировалась с учётом возможности дальнейшей аттестации, интеграции со средствами защиты заказчика и размещения его собственного оборудования в нашем дата-центре. Такой подход позволяет гибко адаптировать облако, сохраняя при этом преимущества сервисной модели.

Сегодня проект продолжает масштабироваться: расширяется инфраструктура, появляются новые сценарии и внутренние потребители. Одним из следующих шагов является платформа разработки и сервисы для работы с ИИ.

Для нас это пример того, как выделенное облако постепенно превращается в полноценную корпоративную сервисную платформу – от базовой инфраструктуры до платформы разработки и сервисов искусственного интеллекта. **NBJ**



Виртуализация выходит из тени: чего банки ждут от российских платформ

Текст: Оксана ДЯЧЕНКО



Ещё два года назад российский рынок виртуализации находился в поиске ответа сразу на несколько вопросов: какие отечественные платформы действительно готовы к промышленной эксплуатации, кому можно доверять, и хватит ли на рынке специалистов для их внедрения и сопровождения. Сегодня ситуация заметно изменилась. Банки переходят от пилотных проектов к масштабным инсталляциям, а саму виртуализацию всё чаще рассматривают не как конечную инфраструктурную систему, а как основу для частных облаков, динамической инфраструктуры и новых моделей управления ИТ-ресурсами.

В подкасте приняли участие:

Ведущий:

Геннадий ГРЕБЕНИК,

директор по цифровой трансформации Форс-Банка

Денис СОЛОНИЧКИН,

директор центра компетенций РЕД СОФТ

Игорь КОПТЕЛОВ,

президент и главный конструктор «Иридиум»

Максим БЕРЕЗИН,

директор по развитию бизнеса Orion soft

Георгий ДАУМАН,

директор продуктового направления «Виртуализация» «Флант»

От дефицита выбора к реальным внедрениям

Два года назад одной из главных проблем для банков был сам выбор платформы. Как отметил **Геннадий Гребеник**, на тот момент в Реестре российского программного обеспечения насчитывалось около 60 систем

виртуализации. Однако само количество решений не означало наличия полноценного рынка. Ситуацию усложнял кадровый дефицит. Специалистов, хорошо знающих российские решения виртуализации, было мало, а опыт работы

с конкретной платформой становился одним из факторов, ограничивающих возможность её внедрения. В итоге банки одновременно решали две задачи: выбирали продукт и искали людей, которые смогут с ним работать.



Ещё одной проблемой было доверие к вендорам. По словам Гребеника, заказчику зачастую приходилось оценивать не столько текущий функционал системы, сколько то, каким он станет в будущем. В условиях импортозамещения это было особенно важно: платформы должны были быстро развиваться, а банки не могли позволить себе строить критическую инфраструктуру исключительно

на обещаниях. Поэтому процесс выбора растягивался.

Сегодня, по мнению участников дискуссии, рынок вступил в следующую фазу. Вопрос уже не только в том, существует ли отечественная замена зарубежному продукту, а в том, насколько она способна работать в крупной банковской инфраструктуре.

Максим Березин говорит о принципиальном изменении подхода: за два года окружение кардинально изменилось: на смену пилотным проектам пришла промышленная эксплуатация в центральных ЦОД и тотальное замещение VMware. По его словам, в Промсвязьбанке инсталляция затрагивает почти 1500 хостов, доля VMware составляет менее 1%, а шесть из двенадцати крупных системообразующих банков используют платформу Orion soft в стандарте.



В таких условиях меняется и способ выбора. Крупному банку уже недостаточно провести небольшой тест и получить хорошие результаты на ограниченной нагрузке. Заказчики хотят понимать, как продукт ведёт себя в реальном ЦОДе и на сотнях хостов. Поэтому всё большее значение получает практический опыт коллег по отрасли, становится популярным «сарафанное радио».

Что банк проверяет перед запуском платформы



Если раньше на первом месте стоял сам вопрос возможности замены зарубежного решения, то теперь требования стали значительно конкретнее.

Денис Солоничкин привёл результаты исследования, проведённого среди заказчиков РЕД СОФТ. Участникам предложили оценить более десяти критериев выбора платформы. Первое место заняла стабильность. Логика здесь проста: виртуализация сама по себе не является конечным бизнес-сервисом.

Она должна обеспечивать работу систем, которые находятся внутри неё. Поэтому пользователю не столько важно, насколько эффектно выглядит интерфейс платформы или сколько функций в ней заявлено, сколько то, сможет ли она месяцами и годами стабильно обслуживать критические приложения.

На втором месте оказалась аварийная и катастрофоустойчивость. Любая крупная инфраструктура рано или поздно сталкивается с инцидентами, поэтому банк должен понимать, как платформа поведёт себя при отказе отдельных компонентов и сможет ли продолжить работу. В частности, речь идёт о механизмах перехода на резервную инфраструктуру и резервные системы хранения.

Третьим критерием стала безопасность. Для банков она имеет двойное значение: с одной стороны, необходимо соблюдать регуляторные требования, с другой – защищать саму

платформу виртуализации. Получив доступ к ней, злоумышленник потенциально получает возможности воздействовать сразу на большое количество виртуальных машин и сервисов.

Четвёртый критерий – стоимость владения. И здесь речь идёт не только о стоимости лицензии. В расчёт необходимо включать обучение сотрудников, техническую поддержку, развитие продукта и выполнение заявленной дорожной карты. Для банка важно понимать, что за платформой стоит команда, обладающая достаточными компетенциями и ресурсами для её сопровождения.

Пятый фактор – совместимость с уже существующей инфраструктурой. Новая платформа не работает в вакууме: ей предстоит взаимодействовать с SIEM- и DLP-системами, средствами мониторинга и другими компонентами банковского ИТ-ландшафта.

Масштаб имеет значение

Ещё одно изменение рынка связано с тем, что банки перестают считать успешным результатом небольшой пилот.

Максим Березин отмечает, что при выборе платформы заказчики смотрят на работу системы на крупных инсталляциях – с сотнями хостов. Затем проводится нагрузочное тестирование: инфраструктуру специально нагружают, чтобы понять, при каких объёмах система начинает терять

производительность или отказывает. Отдельно проверяется информационная безопасность, в том числе с помощью сканеров и тестов на проникновение.

Это важный переход от демонстрации функциональности к проверке предельных возможностей продукта. В лабораторном сценарии практически любая современная платформа может выглядеть убедительно. Вопрос возникает тогда, когда к ней подключаются сотни

серверов, критические банковские системы, сложные сетевые конфигурации и большое количество пользователей.

Поэтому опыт промышленной эксплуатации становится самостоятельным конкурентным преимуществом. **Денис Солоницкий** подчёркивает, что речь уже идёт не только о пилотах: у российских решений существуют проекты, где они работают в «продакшен» несколько лет и сопровождаются вендорами.

Open source: преимущество или технологический компромисс?

При выборе платформы отдельная дискуссия возникает вокруг open source. Для российского рынка это особенно актуально: многие отечественные решения используют открытые компоненты, но степень их собственной разработки и интеграции у разных продуктов отличается.

Игорь Коптелов предлагает разделять два принципиальных подхода. Первый – создание проприетарной платформы как единого продукта, где основные компоненты изначально проектируются с учётом совместной работы. Второй – использование набора open source-компонентов, которые разрабатывались разными командами и для разных задач.

Проблема второго подхода, по мнению эксперта, заключается не в самом open source, а в необходимости объединять разнородные компоненты.



Между ними неизбежно появляются технологические компромиссы.

«Чтобы это не были части лоскутного одеяла, которые связаны между собой технологическими компромиссами, а чтобы это была целостная система», – так Коптелов описывает подход к собственной разработке.

При этом полностью отказаться от открытых технологий невозможно и экономически не всегда оправданно.

Разработка с нуля каждого компонента современной ИТ-инфраструктуры потребовала бы огромных ресурсов. Поэтому на практике появляется третий путь – гибридный.

Как объяснил Коптелов, разработчик может использовать open source там, где создание собственного компонента не имеет смысла или потребует слишком много времени, но при этом самостоятельно создавать наиболее важные элементы платформы.

В частности, речь идёт о подсистемах хранения данных и сетевой подсистеме. Именно они во многом определяют производительность, отказоустойчивость и эффективность всей системы. Такой подход позволяет одновременно использовать преимущества открытых технологий и контролировать критически важные компоненты собственной разработки.

Можно ли за несколько лет создать замену продукту, который развивался десятилетиями

Ещё один вопрос, который возник в ходе дискуссии, – сроки создания сложной платформы.

По словам Коптелова, компания «Иридиум» начала заниматься виртуализацией ещё в 2009 году, первоначально используя open source. Примерно через десять лет разработки команда пришла к выводу о существовании технологических

ограничений такого подхода и приняла решение создавать целостный продукт.

Отсюда возникает проблема рынка: количество зарегистрированных российских платформ может быть достаточно большим, однако возраст и глубина технологической экспертизы у них различаются.

Коптелов обращает внимание на то, что в мире известно порядка 10–12 крупных

платформ виртуализации, а сама по себе такая система относится к наиболее сложным инфраструктурным продуктам. По его оценке, разработка зрелого решения не укладывается в несколько лет.

«За 1–5 лет невозможно разработать платформу виртуализации, которая отвечает современным требованиям к виртуализации», – считает эксперт.

Это не означает, что молодой продукт автоматически является слабым. Но для заказчика возникает дополнительный вопрос: за счёт чего

разработчик компенсирует недостаток исторического опыта? Это могут быть сильная инженерная команда, использование зрелых open source-компонентов,

глубокая собственная разработка ключевых элементов, масштабные пилоты и, главное, реальная промышленная эксплуатация.

Как отличить разработчика от интегратора

В этой точке возникает один из наиболее принципиальных вопросов всей дискуссии: достаточно ли собрать вместе хорошие open source-компоненты, чтобы получить полноценную платформу?



Георгий Дауман считает, что сам по себе open source не является недостатком. Более того, использовать лучшие открытые технологии в ряде случаев разумно, поскольку это позволяет сократить порог входа и не тратить ресурсы на разработку того, что уже существует. Ключевое отличие между полноценным вендором и компанией, которая просто упаковывает open source, по его словам, заключается в глубине доработки и интеграции компонентов.

«Решения – сеть, хранилище, сам гипервизор – существенно дорабатываются и интегрируются друг с другом», – отмечает Дауман.

Для банка это имеет принципиальное значение. Если компоненты платформы разработаны разными внешними командами, то при возникновении проблемы может быть непонятно, кто несёт ответственность за её устранение.

Игорь Коптелов связывает это непосредственно с компетенциями вендора. Компания, которая просто объединяет готовые блоки, фактически выступает интегратором. Она может обеспечить

их совместную работу, но не обязательно обладает глубокой экспертизой внутри каждого компонента.

«С комьюнити невозможно подписать договор, где прописать условия, SLA и так далее. Но с вендором это сделать можно», – говорит он.

Поэтому для корпоративного заказчика важен не только исходный код, но и ответственность за конечный результат. Чем больше собственных компетенций и разработок находится внутри вендора, тем больше ответственности он потенциально способен принять на себя, говорит Игорь Коптелов.



Безопасность становится проверкой зрелости

Информационная безопасность в случае банковской виртуализации выходит далеко за рамки стандартного требования «продукт должен быть защищён». Сама виртуализационная платформа становится одним из критически важных уровней инфраструктуры. Если злоумышленник получает контроль над ней, потенциально под угрозой оказываются сразу несколько информационных систем.

Максим Березин отмечает, что крупные банки при выборе решений проверяют платформы в том числе с помощью тестов на проникновение.

Ещё один важный сценарий – микросегментация. Она позволяет разделять инфраструктуру на изолированные контуры, чтобы в случае атаки злоумышленник не мог свободно перемещаться внутри всей системы.

Таким образом, требования к платформе становятся более сложными:

она должна не просто поддерживать виртуальные машины, а обеспечивать определённый уровень защиты всей среды.

Георгий Дауман предлагает ориентироваться и на наличие сертификации ФСТЭК. Он называет её базовым «гигиеническим минимумом» для платформ виртуализации, поскольку в процессе сертификации проводится анализ продукта и его кода.

Дорожная карта как показатель доверия



Промышленное внедрение – лишь половина задачи. Банк выбирает платформу не на один проект, а на годы. Поэтому обещания разработчика относительно дальнейшего развития становятся частью оценки продукта. На раннем этапе импортозамещения именно здесь существовала серьёзная неопределённость: функциональность многих решений была ограниченной, а банки фактически выбирали то, что им обещали

реализовать в будущем. Теперь, когда рынок становится более зрелым, дорожная карта должна подтверждаться релизами.

«Важно не просто держать большую дорожную карту, а чтобы она выполнялась в тех сроках, которые вендор обещает», – подчёркивает **Денис Солоницкий**.

Для банка это вопрос не только доверия, но и планирования собственной ИТ-архитектуры. Если определён-

ная функция заявлена на конец года, заказчик должен понимать, сможет ли он действительно получить её в обозначенный срок.

Именно поэтому выполнение конкретных обещаний может быть важнее красивой дорожной карты до 2030 года. «Можно написать дорожную карту до 2030 года и что-то переносить, двигать. А важно: ты что-то пообещал до конца года в релизе – и это выполнил», – говорит эксперт.

Экономика перехода: считать нужно не только лицензии

Ещё один вопрос, который неизбежно возникает у банков, – стоимость эксплуатации российских платформ. На раннем этапе отечественные решения могли обходиться дороже зарубежных аналогов, если учитывать совокупные затраты на внедрение, настройку и обучение. Однако сегодня сравнивать стоимость только по цене лицензии уже недостаточно.

Денис Солоницкий отмечает, что после ухода иностранных поставщиков

изменился сам состав рисков. Банк может продолжать использовать существующую зарубежную платформу, иметь собственную команду сопровождения и считать, что дополнительных расходов нет. Но остаётся вопрос: насколько предсказуемо такое решение в долгосрочной перспективе?

«Когда иностранные вендоры нас покинули, появились риски получения "кирпича", потому что нет вендора, нет лицензии, нет

технического сопровождения», – отмечает Солоницкий.

В таком случае экономику перехода нельзя оценивать только через прямое сокращение расходов. В неё необходимо включать стоимость рисков.

Показателен пример Россельхозбанка, который Солоницкий привёл в ходе дискуссии. По его словам, внедрение российской платформы РЕД СОФТ завершилось в 2024 году, то есть к моменту обсуждения она уже около полутора лет работает в промышленной эксплуатации.

«Команда сопровождения при этом не была существенно изменена: специалисты, работавшие с VMware, продолжили работать с новой платформой после обучения на этапе пилотного

проекта. То есть непосредственной экономии на персонале банк не получил – но и не понёс дополнительных расходов на формирование новой команды», – отметил эксперт.

Отдельно сотрудники прошли обучение до начала промышленного внедрения, причём, как отметил Солонишкин, оно включало не только теоретическую часть, но и проверку знаний.

От замены VMware к частному облаку

При этом наиболее интересный сдвиг происходит за пределами самой виртуализации. Миграция с VMware остаётся важной задачей, однако банки начинают смотреть на платформу как на фундамент для следующего уровня инфраструктуры. В центре внимания оказываются частные облака, динамическое управление ресурсами, Kubernetes, автоматизация сетей и самообслуживание.

Георгий Дауман отмечает, что заказчики всё чаще рассматривают виртуализацию именно в более сложных сценариях. В частности, существуют проекты, где платформа используется как основа для запуска Kubernetes как сервиса в ЦОДе заказчика. Есть и пилотный проект с банком, где российская платформа рассматривается как основа частного облака и альтернатива OpenStack. Это меняет само представление о роли виртуализации.

«Не только виртуализация важна, а то, как она помогает бизнесу», – говорит Дауман.

Максим Березин также отмечает рост требований к дополнительным функциям – от микросегментации и управления сетями до интеграции с Kubernetes. Заказчикам важно понимать, сможет ли нынешняя платформа развиваться вместе с их инфраструктурой.

Рынок становится взрослее

На фоне роста числа российских платформ может показаться, что рынок становится всё более раздробленным. Однако участники дискуссии видят другую тенденцию.

По словам **Георгия Даумана**, в российском реестре уже насчитывается около 90 платформ виртуализации, но реальная конкуренция складывается

примерно между десятью лидерами. При этом данные решения активно развиваются и постепенно избавляются от проблем, характерных для первых этапов рынка.

Это означает переход от количественного роста к качественному отбору. Наличие платформы в реестре уже само по себе не является достаточным

основанием для её выбора. Банку нужны подтверждённая стабильность, крупные внедрения, понятная архитектура, безопасность, техническая поддержка и предсказуемая дорожная карта.

По мере накопления опыта рынок начинает отсеивать решения, которые не способны подтвердить свои заявления промышленной эксплуатацией.

Виртуализация как фундамент новой инфраструктуры

За последние два года российский рынок виртуализации прошёл путь от вынужденного импортозамещения к более зрелой конкуренции. Первоначально банки искали способ заменить ушедшие зарубежные продукты и были готовы оценивать даже то, что только обещало необходимый функционал. Теперь критерии стали гораздо жёстче.

На первый план вышли стабильность и катастрофоустойчивость, безопасность, масштабируемость, интеграция

с существующими системами и совокупная стоимость владения. При этом важным фактором стала способность вендора выполнять собственные обещания и отвечать за продукт на протяжении всего жизненного цикла.

Но главное изменение связано с самой ролью виртуализации. Она перестаёт быть конечной целью импортозамещения. Банкам нужна инфраструктурная основа, на которой можно строить частные облака, развивать контейнерные среды, автоматизировать

управление ресурсами и постепенно переходить к более гибкой модели работы ЦОД.

Поэтому главный вопрос следующего этапа рынка будет звучать уже не как «есть ли отечественная замена VMware». Гораздо важнее понять, какой уровень инфраструктуры российские платформы смогут обеспечить банкам дальше – и насколько быстро они смогут превратиться из инструмента миграции в основу новой ИТ-архитектуры. **NBJ**

Пятнадцать лет впереди рынка: как компании консорциума iCAM Group превращают технологические тренды в решения для финансового сектора

Беседовала Оксана ДЯЧЕНКО

Пятнадцать лет назад, когда создавался консорциум iCAM Group, банковский рынок только начал масштабный переход к цифровым технологиям. Сегодня финансовая отрасль обсуждает цифровой рубль, искусственный интеллект, государственный контроль над финансовыми операциями, антифрод и технологическую независимость. Многие из этих направлений стали логичным продолжением трендов, которые участники iCAM Group начали отслеживать ещё в начале 2010-х. О том, как менялся финансовый рынок, почему технологические решения важно создавать с запасом на будущее, и какую роль в этом процессе играют компании консорциума, в интервью NBJ рассказали председатель совета директоров консорциума iCAM Дмитрий БАРСУКОВ и генеральный директор iDSystems, член совета директоров iCAM Сергей ЧЕРНЯКОВ.

NBJ: Консорциум iCAM отмечает 15-летие. Если оглянуться назад, насколько сильно изменилась банковская повестка за эти годы?

Д. БАРСУКОВ: Очень сильно. Если сопоставить темы, которые обсуждались 15 лет назад, с сегодняшней повесткой, можно увидеть закономерность: многие процессы, которые тогда только начинались, сегодня стали фундаментом банковской инфраструктуры.



Когда создавался iCAM Group, одной из главных задач было объединить экспертизу профессиональной команды, способной не только реагировать на текущие запросы банков, но и видеть направление движения рынка. Поэтому 15-летие для нас – это не только повод вспомнить историю, но и возможность проверить, насколько точно мы определили основные векторы развития.

Если вернуться к моему интервью 2013 года (<https://icam.ru/news/a-la-guerre-comme-a-la-guerre-2/>), то уже тогда мы говорили о серьёзной перестройке рынка ДБО и предполагали, что через несколько лет расстановка лидеров существенно изменится. 13 лет назад это было прогнозом – сегодня он подтвердился.

Мы также говорили о том, что электронное взаимодействие банков с государственными структурами станет самостоятельным перспективным направлением и позволит перестраивать внутренние процессы, снижать операционные издержки и создавать новые сервисы для клиентов. Это тоже стало реальностью.

Если анализировать этот 15-летний путь, то можно выделить несколько ключевых трендов, которые полностью пересобрали наш рынок.

Первый тренд – усиление государственного контроля над финансами. Уже в 2011–2012 годах iDSystems начала массово внедрять взаимодействие с ФССП и чуть позже с ГИС ГМП. Тогда речь шла всего о нескольких сценариях взаимодействия с государственными органами, сегодня их уже более 70. В результате Система iDБанк (программный продукт компании iDSystems для организации электронного документооборота с органами государственной власти) выросла из специализированного решения в самостоятельную систему в ИТ-ландшафте кредитной организации.

Второй тренд – популяризация безналичных расчётов. Развивались системы дистанционного банковского обслуживания, появлялись новые сервисы, которые можно было оплатить

только безналичным способом, а деньги на банковском счёте продолжали приносить доход.

Третий тренд оказался незапланированным – борьба с мошенничеством. Чем больше денег переходило в безналичную форму, и чем активнее автоматизировались банковские процессы, тем больший интерес к финансовой инфраструктуре проявляли злоумышленники. Если в 2011 году мы говорили преимущественно об антифрод-системах внутри отдельных банков, то сегодня речь идёт о системном взаимодействии финансовых организаций, операторов связи и государственных структур.

С. ЧЕРНЯКОВ: Ещё один тренд, который невозможно было спрогнозировать в нынешнем масштабе, – импортозамещение. Это задача не просто замены одного прикладного решения на другое в масштабах финансовой организации, а создание технологической импортонезависимой базы в масштабах страны, и перевод прикладных решений для финансовых организаций на неё. Компания SDK Systems, входящая в консорциум iCAM Group, принимает активное участие в поставках импортонезависимых компонентов технологической базы в финансовые организации.

Фактически единицы прикладных решений не затронула эта процедура, но стоит отметить, что Система iDБанк избежала этой участи, так как изначально была разработана на импортонезависимом стеке технологий.

NBJ: Какие изменения происходили с клиентским обслуживанием?

Д. БАРСУКОВ: Развитие безналичных расчётов закономерно изменило и формат взаимодействия банка с клиентом. Если для проведения операции больше не требуется посещать офис, то банковский сервис должен быть доступен там, где клиент уже находится, – в дистанционных каналах.

Сначала появились чаты, затем чат-боты, сегодня мы говорим

об искусственном интеллекте. При этом задача заключается не просто в замене человека программой. Онлайн-клиент ожидает практически мгновенной реакции, поэтому цифровой помощник должен действительно уметь решить его задачу. Иначе технология, которая должна была повысить качество обслуживания, даст обратный эффект.

NBJ: К своему 15-летию iCAM Group подошёл в статусе зрелого и динамично развивающегося консорциума, объединяющего успешные специализированные компании. В чём заключается масштаб этой экосистемы для финансового сектора и какие направления она закрывает?

С. ЧЕРНЯКОВ: Сегодня компании консорциума iCAM Group закрывают целый спектр технологических задач финансовых организаций. При этом принципиально важно, что речь идёт не о наборе разрозненных продуктов, а о совокупности компетенций.

iDSystems специализируется на автоматизации взаимодействия банков с государственными органами. iSimpleLab развивает решения для дистанционного банковского обслуживания и концепцию «продающей системы ДБО». iQStore отвечает за цифровые коммуникации с клиентами и омниканальное взаимодействие. SDK Systems обладает компетенциями в области информационной безопасности и технологической независимости.

По состоянию на сентябрь 2026 года клиентами компаний консорциума являются более 150 действующих финансовых организаций. Среди них более 50 банков из топ-100 по величине активов. За 15 лет реализовано несколько тысяч проектов, в компаниях работает порядка 250 сотрудников. Эти показатели отражают не только масштаб бизнеса, но и накопленную экспертизу.

Для нас важно, что каждая компания сохраняет собственную специализацию, а вместе они позволяют решать комплексные задачи банка – от клиентского цифрового канала

и взаимодействия с государственными системами до информационной безопасности и новых форм расчетов.

NBJ: Уже сегодня главной и достаточно сложной задачей для банков стал цифровой рубль. Почему iSAM Group рассматривает его как логичное продолжение своей пятнадцатилетней истории?

Д. БАРСУКОВ: Цифровой рубль действительно продолжает сразу несколько трендов, которые мы наблюдаем много лет: усиление государственного контроля над финансовыми операциями, развитие безналичных расчетов и борьбу с мошенничеством.

Можно бесконечно совершенствовать средства защиты в электронном мире, но если объект хищения можно вывести за пределы этой системы, задача полностью не решается. Поэтому в перспективе важен не только контроль операции, но и изменение самого инструмента, которым осуществляется платёж.

Мы рассматриваем цифровой рубль не как отдельную технологическую новинку, а как следующий этап эволюции финансовой инфраструктуры. Поэтому консорциум формирует комплексную экспертизу: SDK Systems – в части безопасности и технологической инфраструктуры, iDSystems – взаимодействия с ЕСИА в составе сервиса автоматизации выпуска сертификатов (CABC), iSimpleLab – реализации расчетов в цифровых рублях непосредственно в системе ДБО.

Это и есть один из главных эффектов консорциума: специализированные компетенции компаний складываются в комплексное решение.

NBJ: Если смотреть вперёд, какие из трендов последних 15 лет будут определять финансовый рынок дальше?

Д. БАРСУКОВ: Прежде всего продолжится усиление государственного контроля над финансами. Причём автоматизация такого контроля наиболее

естественно реализуется в безналичной среде и в цифровых рублях.

Показателен эксперимент «Право на пособие», в рамках которого проверяется, действительно ли у человека или семьи отсутствуют средства в банках, и есть ли основания для получения государственной поддержки. Пока существуют наличные расчёты, такую задачу можно решить только частично.

Второе направление – дальнейшая популяризация безналичных расчетов. Именно этот процесс создает среду для постепенного перехода к цифровому рублю. Но важно, чтобы он происходил эволюционно и добровольно, а не путём административного отказа от наличных денег.

В этой системе ДБО фактически становится новым офисом банка. Клиент должен иметь возможность не только проводить операции, но и получать услуги, покупать продукты и общаться с банком в дистанционном формате. Именно поэтому iSimpleLab развивает концепцию «продающей системы ДБО»: цифровой канал перестаёт быть исключительно операционным инструментом и становится полноценной точкой взаимодействия банка с клиентом.

NBJ: А как будет меняться цифровое обслуживание клиента?

Д. БАРСУКОВ: Клиент уже привык получать сервис дистанционно. Если его можно идентифицировать онлайн, и для операции не требуется физическая передача денег или документов, возникает закономерный вопрос: зачем ехать в отделение?

Но здесь есть важная особенность. В офисе клиент может увидеть очередь и подождать. В онлайн он ожидает практически мгновенной реакции. Значит, цифровой канал должен обладать значительно большей пропускной способностью. Бесконечно увеличивать штат сотрудников невозможно, поэтому развитие будет идти в сторону интеллектуальных помощников.

Здесь важную роль играет iQStore. Компания развивает омниканальную

модель коммуникации, позволяющую взаимодействовать с клиентом в удобных для него цифровых каналах. В результате конкуренция банков будет всё больше определяться качеством цифрового клиентского опыта: скоростью ответа, точностью консультации и удобством получения услуги.

NBJ: Очевидно, что вместе со скоростью цифровых каналов растут и риски. Борьба с мошенничеством сегодня – это базовое условие для дальнейшей цифровизации?

С. ЧЕРНЯКОВ: Безусловно. Цифровизация экономики и усиление контроля со стороны государства требуют максимального перехода на соответствующую этим задачам форму расчетов. Нельзя в современном автомобиле использовать детали от телеги. Но очень важно, чтобы переход был естественным. А для этого клиенты банков должны быть уверены в безопасности как безналичных расчетов так и новой формы рубля. Особенно это актуально для цифрового рубля: масштабное использование новой формы национальной валюты потребует доверия всех участников к надёжности и защищённости инфраструктуры.

NBJ: Можно ли считать, что импортозамещение для банков уже завершено?

С. ЧЕРНЯКОВ: Нет. Действительно, сегодня об этой теме говорят меньше, поскольку многие первоочередные задачи уже решены. Но технологическая независимость остаётся стратегическим вопросом.

Показательны исключения мобильных приложений банков из маркетплейсов, с которыми работают мобильные устройства. Если критически важный платёжный инструмент зависит от устройства или операционной системы, находящегося вне контроля российской технологической экосистемы, это несёт огромный риск для экономики страны.



Поэтому следующий этап импортозамещения – не просто замена отдельных информационных систем, а развитие собственной технологической среды, способной поддерживать финансовые сервисы нового поколения.

NBJ: За 15 лет iCAM Group прошёл путь от объединения специалистов и решений до технологической экосистемы. В чём вы видите главное отличие консорциума сегодня?

Д. БАРСУКОВ: Когда консорциум создавался, перед нами стояла задача объединить профессиональную экспертизу и предложить финансовому рынку решения, отвечающие его актуальным потребностям. Со временем стало очевидно, что технологические направления всё теснее связаны между собой.

Сегодня банк одновременно решает задачи дистанционного обслуживания, взаимодействия с государственными органами, коммуникации с клиентами,

информационной безопасности, импортозамещения и подготовки к новым формам расчётов. Поэтому и консорциум развивается как объединение специализированных компаний.

iSimpleLab, iDSystems, iQStore и SDK Systems имеют собственные компетенции и продукты, но при этом способны объединять их в комплексных проектах. Для финансовой организации это означает возможность получать не просто отдельный продукт, а связанную экспертизу, которая учитывает перспективу развития инфраструктуры.

NBJ: Какой главный урок вы вынесли из этих 15 лет?

Д. БАРСУКОВ: Технологические изменения редко возникают внезапно. Сначала появляется небольшой сигнал, затем формируется тренд, а после он становится обязательной частью инфраструктуры.

Пятнадцать лет назад такими сигналами были первые взаимодействия банков с государственными информационными системами, развитие интернет- и мобильного банкинга, безналичных платежей и онлайн-каналов. Сегодня мы видим цифровой рубль, ИИ, антифрод на уровне ГИС и новый этап технологической независимости.

Поэтому для нас всегда было важно смотреть не только на задачу, которую банк решает сегодня, но и на то, что ему потребуется через несколько лет. Это позволяет не просто внедрить решение, а подготовить инфраструктуру к следующему этапу.

NBJ: Что бы вы хотели сказать банкам, которые сегодня делают инвестиции в свою ИТ-инфраструктуру с прицелом на будущее?

С. ЧЕРНЯКОВ: Я бы предложил посмотреть на ситуацию с позиции завтрашнего дня. Иногда мы слышим:

идентификацию клиентов можно отдать кому-то, цифровой рубль подключаем через внешнего поставщика, а ИТ является обеспечивающей функцией. Но возникает простой вопрос: если сегодня клиент приходит в отделение банка, разве финансовая организация отправляет его идентифицироваться в отделение другого банка? Тогда почему мы считаем нормальным завтра передать критически важные элементы клиентского взаимодействия конкуренту?

Мы не призываем финансовые организации делать всё самостоятельно. Это как минимум нерентабельно. Но банк должен чётко понимать свою функциональную роль в будущем и уж точно не отдавать часть этих функций в чужие руки. В том числе необходимо сохранять контроль над развитием ИТ-инфраструктуры в части информационных систем. Не должно быть монолитных систем, которые автоматизируют множество совершенно различных бизнес-процессов банка. И если раньше, ИТ – это больше обеспечивающий процесс, а взаимодействие с клиентом можно было

построить по своим правилам в офисе банка, то и современные реалии, и будущее – уже не такие. Информационные технологии выходят на первую линию взаимодействия с клиентом. Мы рекомендуем строить ИТ-инфраструктуру банка из логически законченных компонентов таким образом, чтобы специалисты банка могли в приемлемые для банка сроки менять любой компонент на аналогичный, оставляя за собой принятие решения, по какому пути развиваться банку дальше.

Пятнадцатилетняя история iCAM для нас – доказательство того, что раннее понимание тренда позволяет подготовиться к изменениям до того, как они становятся обязательными, а также инвестировать в те решения, которые потом не придётся менять.

NBJ: Что означает юбилей iCAM Group с точки зрения следующих 15 лет?

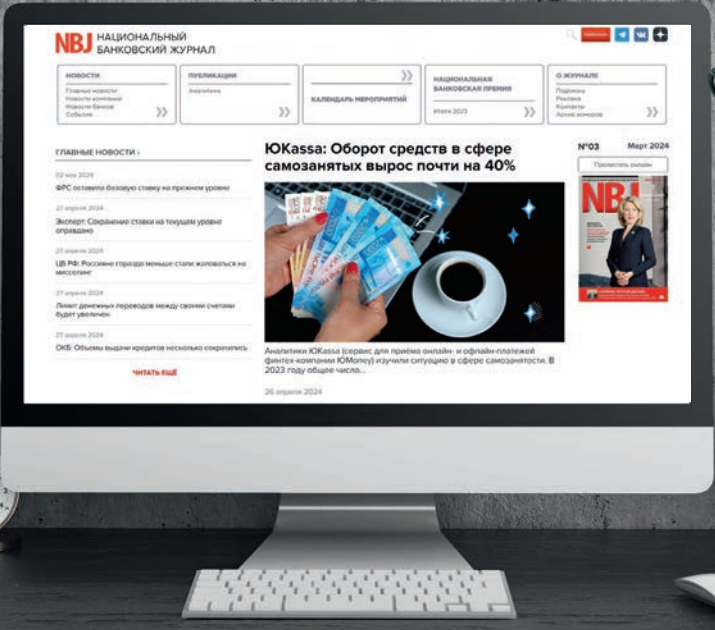
Д. БАРСУКОВ: Для нас это не только история достижений, но и возможность говорить о будущем.

Сегодня финансовая организация должна думать не только о том, какое решение необходимо внедрить сейчас. Нужно понимать, как оно будет работать через три, пять или десять лет, насколько легко его развивать, и сможет ли оно взаимодействовать с новыми государственными и финансовыми платформами.

Наш опыт показывает: такой подход позволяет банкам не догонять рынок, а заранее готовиться к его изменениям. В этом и заключается ценность iCAM Group – разные компании и технологические компетенции объединяются вокруг общей экспертизы финансового рынка.

За 15 лет iCAM Group прошёл путь от объединения специалистов и решений до экосистемы, способной комплексно отвечать на технологические вызовы банковской отрасли. Следующие 15 лет для нас – это работа над тем, чтобы финансовые организации были готовы к следующему этапу цифровой трансформации раньше, чем он станет новой реальностью. **NBJ**

WWW.NBJ.RU*



* НБЖ – НАСТОЯЩАЯ БАНКОВСКАЯ ЖИЗНЬ!



НОВОСТИ БАНКОВ, КОМПАНИЙ



ОБЗОРЫ СЕМИНАРОВ И БАНКОВСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ



ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ ЖУРНАЛА

Реклама



Сетевая
Безопасность

[NGFW, WAF, NDR, VPN, ZTNA, Anti-DDOS, NAC, MFA]
netsec.ib-bank.ru



*когда?

24.11.2026

Конференция Сетевая безопасность



*где?

г. Москва, отель «Холидей Инн Сокольники»

Организатор



ГОСТим в финсекторе: как выполнить требования регулятора и защитить данные

Текст: Дмитрий ВОЩУКОВ, старший аналитик – специалист по связям с государственными органами «СёрчИнформ»

SEARCHINFORM



Требования ГОСТ Р 57580.1-2017 обязательны для большинства финансовых организаций, независимо от размера и статуса. В финансовом секторе даже небольшие компании обрабатывают тысячи записей, и процесс требует автоматизации. Поэтому нужен инструмент контроля – система мониторинга событий (SIEM). Разберём, как соответствовать ГОСТ с SIEM-системой «СёрчИнформ Мониторинг безопасности».

КАКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ГОСТ ВЫПОЛНЯЕТ ПРОГРАММА

«СёрчИнформ Мониторинг безопасности» автоматизирует:

■ Мониторинг данных о событиях защиты информации (МАС.1–18, 21–23)

Подключается ко всем источникам событий – серверам, компьютерам, сетевым устройствам, антивирусам, системам контроля доступа, собирает данные в единое хранилище.

■ Обнаружение и регистрацию инцидентов ИБ (РИ.3, 5, 10, 15, 16, 17, 19)

Карта инцидентов показывает проблемные точки. Правила кросс-корреляции оценивают критичность события. Менеджер задач даёт назначить ответственных и автоматически оповещать ИБ-службу.

■ Регистрацию событий от средств защиты информации (УЗИП.23, 24, 27)

Собирает события от антивирусов, сетевых экранов, систем обнаружения вторжений и криптошлюзов, автоматически реагирует на сигналы.

■ Регистрацию событий ИБ в среде виртуализации (ЗСВ.32–43)

Подключается к среде виртуализации и фиксирует все операции с виртуальными машинами.

■ Регистрацию событий, связанных с функционированием СЗИ (УЗИП.39, 42)

Фиксирует изменение параметров СЗИ, действия администраторов СЗИ.

■ Контроль логического доступа (УЗИП.3, 14, 15; РД.39)

Фиксирует каждую попытку входа в систему. А регулярные отчёты вовремя выявляют учётные записи, которые давно не использовались.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ НА ПРАКТИКЕ

Кейс 1

В банке все сотрудники работали на виртуальных машинах через терминал. При увольнении специалиста его виртуальная машина (ВМ) сохранилась на какое-то время (в зависимости от должности).

Спустя 18 месяцев после увольнения сотрудника отдела закупок нужно было восстановить его виртуальную машину. На ней должны были храниться документы, которые не внесли в 1С. Однако выяснилось, что машины уже нет. Никто из сотрудников не признавал, что как-то с ней взаимодействовал. Воссоздать картину вручную было невозможно.

В компании через «СёрчИнформ Мониторинг безопасности» подняли логи работы системы виртуализации (VMware) за нужный период. Система сохранила все события из инфраструктуры, даже если они казались незначительными.

С помощью сохранённых логов удалось:

1. Точно определить время удаления виртуальной машины.

2. Установить личность сотрудника, который выполнил удаление.

3. Выявить, что этот же сотрудник удалил ещё несколько машин.

Оказалось, что один из работников скачивал все сезоны «Чёрного зеркала» в лучшем разрешении прямо на сервер, где лежали ВМ. Ему не хватило свободного места.

Выполненные требования:

ЗСВ.32, ЗСВ.34 – 36, МАС.18, РИ.17, 18

Кейс 2

Страховая компания получила от ФинЦЕРТ свежие данные о новых индикаторах компрометации (ТИ) – список доменов, использующихся ботнет-сетью для управления заражёнными машинами. Такая информация поступает регулярно, и её нужно оперативно проверить на своей инфраструктуре.

Индикаторы загрузили в «Мониторинг безопасности». Система сверила все внешние запросы из сети компании с полученным «чёрным списком» доменов.

В результате обнаружили **две машины, которые уже пытались** обратиться к скомпрометированному домену.

Источник заражения нашли после проверки антивирусом. Оказалось, что сотрудник перешёл на подозрительный сайт, где случайно загрузил вредоносное ПО. Потом поделился ссылкой с коллегой – так в опасности оказались две машины. Их отключила от сети и взяла в работу ИТ-служба. На периметральные сетевые устройства (маршрутизаторы) добавили новые правила фильтрации трафика, чтобы заблокировать обращения к опасным доменам в будущем. Без «СёрчИнформ Мониторинг безопасности» компания узнала бы о заражении, когда ботнет уже управлял машинами, а последствия были бы серьёзнее.

Выполненные требования:

МАС.1, 2, МАС.17, 18, РИ.1, РИ.2, РИ.5, 10, УЗП.24

Кейс 3

Сотрудник инвестиционной компании не вышел на работу. Связаться с ним

удалось лишь через пару дней. Так руководство выяснило, что он попал в неприятную ситуацию и решил срочно уехать за границу. Шансы на возвращение в строй признали нулевыми и его решили уволить.

В процессе главному бухгалтеру с рабочего ящика уволенного приходит письмо: «Скиньте аванс или выходное пособие на карту».

Главбуха смутило, что вопрос о деньгах пришёл с корпоративной почты, хотя сотрудник уже давно не работает, и она запросила у отдела ИТ информацию об этой учётной записи. Выяснилось: она не использовалась более 2 месяцев до дня инцидента. И её не заблокировали – службу ИТ попросту не уведомили о сложной ситуации.

ИТ-отдел провёл проверку через «Мониторинг безопасности». Оказалось, подобная ситуация – не единичный случай. В компании существует почти **три десятка учётных записей**, которые активны, но в них никто не заходил уже длительное время – вплоть до пяти лет.

Эти «спящие» учётные записи – идеальная цель для злоумышленников: они не используются владельцами, но технически доступны для входа. Ситуацию с неиспользуемыми «учётками» поставили на регулярный контроль с помощью «СёрчИнформ Мониторинг безопасности». Система автоматически отслеживает те, в которые никто не входил более 45 дней, и формирует отчёты для ИБ-службы.

Выполненные требования:

УЗП.3, УЗП.14 – 15, МАС.18, РИ.10, МАС.10, МАС.12

Кейс 4

Компанию поразила эпидемия: один за другим в течение часа 6 компьютеров заразились вирусом. Причём он уже был в базах данных антивируса – защита должна была заблокировать его распространение. Но как-то он смог попасть сразу на несколько ПК.

Стояла задача выяснить, откуда произошло заражение? Обычные каналы – почта, мессенджеры, веб-страницы – не подходили.

В «Мониторинге безопасности», ИБ-служба изучила события со всех рабочих станций: о процессах, подключениях, открытиях и запусах.

С помощью системы удалось:

1. Проследить цепочку заражения – в какой последовательности вирус переходил с одного ПК на другой.

2. Выявить общий признак – перед появлением вируса на каждом ПК фиксировалось подключение флешки.

3. Установить, что заражение передавалось именно через флешку.

Далее ИТ-специалисты выяснили, что кто-то из пользователей нашёл у себя дома старую флешку с «ценными сведениями». Флешка была переведена в режим защиты от записи: с неё можно было открыть или запустить файл, но удалить или изменить что-либо на ней было нельзя. Поэтому антивирус на каждом отдельном компьютере срабатывал и блокировал угрозу, но не мог удалить заражённый файл с самого носителя. Флешка оставалась заразной и при подключении к следующему ПК запускала вирус снова.

Выполненные требования:

УЗП. 24, МАС.1, 2, МАС.18, РИ.1, 2, РИ.10

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ГОСТ Р 57580.1-2017 устанавливает требования к регистрации событий ИБ и выявлению инцидентов. «Мониторинг безопасности» автоматизирует эти процессы, но функции системы не сводятся к формальному соответствию нормам. Собирая и анализируя данные со всей инфраструктуры, она превращает разрозненные события в практический инструмент обнаружения угроз.

Попробуйте «СёрчИнформ Мониторинг безопасности» бесплатно в течение 30 дней и выполните требования ГОСТ быстро и надёжно. ^{№31}



Вклад с целью: зачем России понадобились жилищные и социальные сбережения

Текст: Оксана ДЯЧЕНКО



Российский рынок вкладов постепенно выходит за рамки привычной модели, в которой клиент выбирает продукт прежде всего по ставке, сроку и возможности досрочно снять деньги. С 2025–2027 годов появляются депозиты, привязанные к конкретным жизненным задачам. Социальный вклад уже предлагают системно значимые банки, а с 1 января 2027 года он станет обязательным для остальных кредитных организаций. В тот же день начнет действовать механизм жилищных сбережений. Таким образом, банки получают новые инструменты привлечения длинных денег, а граждане – возможность отделить накопления на жильё и другие социально значимые цели от обычных сбережений. Но станут ли такие продукты массовыми?

На первый взгляд новые продукты лишь расширяют и без того большую линейку банковских предложений. Однако их задача принципиально отличается от обычного депозита: государство и банки пытаются стимулировать граждан «дольше сохранять деньги и заранее связывать накопления с конкретной целью» – прежде всего с приобретением жилья или созданием финансового резерва для получателей социальной поддержки.

ОТ ОБЫЧНОГО ДЕПОЗИТА – К НАКОПЛЕНИЮ ПОД КОНКРЕТНУЮ ЦЕЛЬ

«У целевых – жилищных и социальных – вкладов принципиально иная роль, чем у классических. Их задача – не просто сохранить деньги, а прикрепить

накопления к конкретной жизненной цели», – отмечает профессор Финансового университета при Правительстве РФ, доктор экономических наук Сергей Толкачёв.

По его словам, обычный вклад легко воспринимать как универсальный резерв, который при необходимости можно потратить. Целевой продукт, напротив, психологически дисциплинирует вкладчика и помогает сохранить деньги до момента, когда они понадобятся для крупной покупки.

Для банков такая модель также привлекательна: жилищные сбережения позволяют формировать более длинную ресурсную базу. Для государства это возможность направить часть средств населения на решение социальных значимых задач.

Необходимость в таких инструментах связана в том числе с сокращением доли долгосрочных вкладов. По данным Банка России, к августу 2025 года доля долгосрочных депозитов населения снизилась до 15%, что на 18 процентных пунктов меньше уровня начала 2022 года. Одной из причин регулятор называл высокие ставки по коротким вкладам и ожидания изменения денежно-кредитных условий.

Таким образом, новый подход предполагает конкуренцию не только за объём сбережений, но и за «срок, на который клиент готов их разместить».

ЖИЛИЩНЫЙ ВКЛАД: НАКОПИТЬ НА ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС

С 1 января 2027 года граждане смогут заключать с банками договоры жилищных сбережений. Минимальный срок такого вклада составит три года. Средства можно будет пополнять, а накопленную сумму и проценты использовать для улучшения жилищных условий, в том числе в качестве первоначального взноса по ипотеке.

Отдельным преимуществом станет повышенный уровень страхования: для жилищных сбережений предусмотрен лимит страхового возмещения до 10 млн рублей. Это существенно

выше стандартного лимита в 1,4 млн рублей для обычных вкладов.

Однако повышенная страховка сама по себе не гарантирует популярности жилищного вклада.

«Перспективы жилищных вкладов будут зависеть от условий банков. Повышенная страховка сама по себе недостаточна, если ставка окажется ниже обычного депозита, а последующая ипотека не будет заметно дешевле», – говорит аналитик Freedom Global Владимир Чернов.

По его оценке, на первом этапе продукт, скорее всего, останется нишевым. Массовым он сможет стать при конкурентной доходности, понятных правилах досрочного расторжения и реальной выгоде при последующем ипотечном кредитовании.

Именно последняя составляющая может оказаться ключевой. Клиенту недостаточно просто получить возможность три года копить на жильё. Он должен понимать, «какую дополнительную выгоду получит благодаря тому, что выбрал именно жилищный вклад, а не обычный депозит».

При этом не следует автоматически связывать жилищные сбережения с гарантированной льготной ипотекой. Конкретные условия последующего

КЛИЕНТУ НЕДОСТАТОЧНО ПРОСТО ПОЛУЧИТЬ
ВОЗМОЖНОСТЬ ТРИ ГОДА КОПИТЬ НА ЖИЛЬЁ.

ОН ДОЛЖЕН ПОНИМАТЬ, «КАКУЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ
ВЫГОДУ ПОЛУЧИТ БЛАГОДАРЯ ТОМУ, ЧТО ВЫБРАЛ
ИМЕННО ЖИЛИЩНЫЙ ВКЛАД, А НЕ ОБЫЧНЫЙ ДЕПОЗИТ»

кредитования будут зависеть от законодательства и предложений банков.

СОЦИАЛЬНЫЙ ВКЛАД: АДРЕСНАЯ ПОДДЕРЖКА ВМЕСТО УНИВЕРСАЛЬНОГО ДЕПОЗИТА

В отличие от жилищных сбережений социальный вклад не является полностью новым продуктом 2027 года. С 1 июля 2025 года его предлагают системно значимые банки гражданам, имеющим право на определённые виды социальной поддержки. С 1 января 2027 года обязанность предоставлять такой продукт распространится на остальные банки.

Главная особенность социального вклада – небольшой лимит, но одновременно высокая доступность средств.

Максимальная сумма размещения составляет 50 тыс. рублей. Ставка

определяется исходя из максимальной ставки банка по соответствующим вкладам физических лиц сроком до года. Вклад можно пополнять в пределах лимита, а деньги – снимать без потери ранее начисленных процентов.

«Социальные вклады будут востребованы, поскольку предлагают выгодную ставку и свободный доступ к деньгам без потери начисленных процентов. Однако лимит в 50 тыс. рублей ограничит их значение для общего рынка вкладов, поэтому это скорее адресная помощь, чем массовый источник сбережений», – считает Владимир Чернов.

Именно небольшой размер вклада определяет его основную функцию. Это не инструмент формирования крупного капитала, а возможность создать финансовую подушку для человека,

ЖИЛИЩНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ И ОБЫЧНЫЙ ВКЛАД: ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ

Параметр	Обычный вклад	Жилищные сбережения
Основная цель	Получение дохода и сохранение средств	Накопление на жилье
Срок	Зависит от продукта	Не менее 3 лет
Пополнение	По условиям банка	Предусмотрено
Использование средств	Как правило, свободное	Жилищные цели
Первоначальный взнос	Не является частью продукта	Можно использовать накопления
Страховое возмещение	До 1,4 млн рублей	До 10 млн рублей отдельно от стандартного возмещения

Источник: Банк России, законодательство РФ.

который получает социальную поддержку и располагает ограниченным объёмом свободных средств.

Сергей Толкачёв считает, что такие продукты могут быть особенно интересны пенсионерам, родителям детей с инвалидностью и другим категориям граждан, которым важно одновременно получать доход на сбережения и сохранять к ним свободный доступ.

Эксперт также допускает более широкое использование целевых социальных накоплений – например, для расходов на лечение, образование или средства реабилитации. Однако конкретные механизмы государственной доплаты к таким вкладам пока не являются обязательной частью действующей конструкции продукта.

ПОЧЕМУ НОВЫЕ ВКЛАДЫ ПОЯВЛЯЮТСЯ ИМЕННО СЕЙЧАС

У появления целевых депозитов есть сразу несколько причин.

Первая – банкам необходимы более длинные деньги. В последние годы высокая доходность краткосрочных вкладов стимулировала клиентов выбирать небольшие сроки и затем переоформлять средства. Для банков это создаёт менее предсказуемую ресурсную базу.

Вторая – высокая стоимость жилья делает самостоятельное накопление на первоначальный взнос всё более важной задачей. Специальный депозит позволяет превратить её в отдельный финансовый план.

Третья – государство стремится сделать банковские продукты частью социальной политики. Социальный вклад даёт возможность встроить сбережения в систему поддержки граждан с невысокими доходами.

Наконец, меняется сама логика взаимодействия банков с клиентом. Речь идёт уже не только о продаже отдельного продукта, а о формировании долгосрочных отношений: сначала человек накапливает деньги, затем может воспользоваться ипотекой или другими банковскими услугами.

СТАНУТ ЛИ ЦЕЛЕВЫЕ ВКЛАДЫ ПОПУЛЯРНЫМИ

Массового успеха обоих продуктов ожидать не стоит – прежде всего потому, что они рассчитаны на разные группы населения.

Социальный вклад имеет чётко ограниченную аудиторию и лимит в 50 тыс. рублей. Поэтому он вряд ли сможет заметно изменить общий объём депозитного рынка. Его задача другая – предоставить конкретной категории граждан более удобный и доходный способ хранения небольших сбережений.

Потенциально более широкая аудитория у жилищного вклада. Это молодые семьи и другие граждане, которые планируют приобретение жилья через несколько лет и хотят заранее накопить первоначальный взнос.

По мнению Сергея Толкачева, продукт может оказаться востребованным именно среди тех, кому важно дисциплинировать собственные накопления.

«Жилищный вклад даёт гарантированный инструмент для этой цели. Банкам выгодно привлекать длинные деньги, а государству – направлять сбережения в необходимые отрасли», – отмечает эксперт.

Однако здесь возникает важное ограничение: «целевой вклад должен быть экономически выгоднее или удобнее обычного депозита». Если клиент получает примерно такую же доходность, но при этом сталкивается с дополнительными ограничениями, специальный статус продукта сам по себе вряд ли станет достаточным стимулом.

«Если говорить о минусах, то если снять деньги досрочно, вероятно, потеряется вся накопленная господдержка или часть процентов. Это может не понравиться тем, кто привык к гибкости», – отмечает Толкачев.

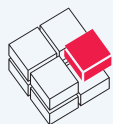
Поэтому банкам придётся конкурировать не только ставкой, но и понятностью условий. Клиент должен заранее понимать, что произойдёт при досрочном закрытии вклада, как используются накопленные средства и какие преимущества он получает при последующем обращении за ипотекой.

ЦЕЛЕВОЙ ДЕПОЗИТ КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ СБЕРЕЖЕНИЙ

Эксперты полагают, что окончательно судьбу новых продуктов определят не сами законодательные нормы, а условия, которые предложат банки. Если доходность, ликвидность и последующие преимущества окажутся убедительными, целевые вклады смогут занять заметное место в структуре сбережений. Если же обычный депозит будет давать сопоставимый результат при большей свободе использования денег, новые продукты рискуют остаться специализированным инструментом для отдельных категорий клиентов.

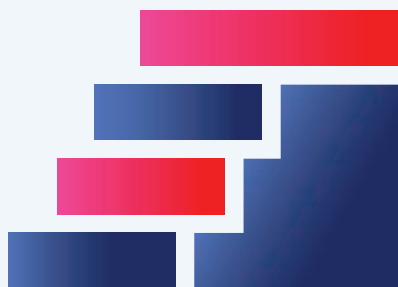
В этом смысле 2027 год станет не просто годом появления новых банковских продуктов. Он покажет, «готовы ли россияне менять привычную модель «положить деньги под процент» на модель «копить деньги под конкретную цель». **NBJ**

СОЦИАЛЬНЫЙ ВКЛАД ИМЕЕТ ЧЁТКО ОГРАНИЧЕННУЮ АУДИТОРИЮ И ЛИМИТ В 50 ТЫС. РУБЛЕЙ. ПОЭТОМУ ОН ВЯРД ЛИ СМОЖЕТ ЗАМЕТНО ИЗМЕНИТЬ ОБЩИЙ ОБЪЁМ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА. ЕГО ЗАДАЧА ДРУГАЯ – ПРЕДОСТАВИТЬ КОНКРЕТНОЙ КАТЕГОРИИ ГРАЖДАН БОЛЕЕ УДОБНЫЙ И ДОХОДНЫЙ СПОСОБ ХРАНЕНИЯ НЕБОЛЬШИХ СБЕРЕЖЕНИЙ



**ОТКРЫТЫЕ
СИСТЕМЫ**

14 ОКТЯБРЯ



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ 2026

От ИИ-пилотов к управляемой автономности бизнеса

Сайт



Чат в MAX



Telegram-чат





Больше детей – меньше ставка

С 1 октября ставки по «Семейной ипотеке» составят от 2% до 12%

Текст: Сергей АРТЁМОВ

Министерство финансов России представило изменения в программе «Семейной ипотеки». Нововведения ударили по интересам семей с одним ребёнком, на которые до 1 октября приходилось две трети покупок жилья в ипотеку. В результате продажи новостроек упадут на 20–30%, а многие опасные дисбалансы на рынке жилой недвижимости обострятся, отметили «NBJ.Недвижимости» эксперты.

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Государственная программа «Семейная ипотека» действует с 2018 года до 31 декабря 2030 года. Она является самой массовой льготной программой. По данным Frank RG, её доля в структуре госпрограмм составляет 89%. За всё время в её рамках выдано жилищных кредитов на сумму около 11 трлн руб. По оценке ПАО «Дом.РФ», за восемь месяцев 2026 года объём выдачи «Семейной ипотеки» составил более 1,55 трлн руб.

С 2018 года программа несколько раз корректировалась. С 1 февраля текущего года вступили в силу новые правила: один льготный кредит на семью, обязательное участие супругов в качестве созаёмщиков и запрет схемы с «донорами». Изменения были внесены, прежде всего, для повышения адресности поддержки и борьбы со злоупотреблениями.

До 1 октября условия семейной ипотеки были такими: ссуды с максимальным сроком на 30 лет выдавались

под 6% годовых для всех семей. Для жителей Москвы, Подмосковья, Санкт-Петербурга и Ленинградской области максимальная сумма кредита с первоначальным взносом 20% была установлена на уровне 12 млн руб., для остальных регионов – 6 млн руб.

Отметим, что реформа программы было запланирована на 1 июля 2026 года. Но сроки перенесли на 1 октября. Сразу после выборов в Госдуму, что не предвещало ничего хорошего рынку жилой недвижимости.

Главное новшество – дифференциация ставок в зависимости от количества детей (см. справку) и снижение вдвое максимального срока субсидирования льготного ипотечного кредита – с 30 до 15 лет.

Обновление параметров программы, которая направлено на поддержку

демографии, в части дифференцированной ставки в зависимости от числа детей и региона приобретения жилья повысит её адресность, отметили в институте развития «Дом.РФ».

МИНУС 30% ПРОДАЖ

Независимые эксперты не разделили оптимизма чиновников. «Главный парадокс этой реформы заключается в том, что максимальная финансовая нагрузка выросла для семей с одним ребёнком, на которые сегодня приходится более 60% объёма сделок по «Семейной ипотеке», – отметил коммерческий директор компании «Метриум» Дмитрий Проскурин. По его мнению, интересы семей с одним ребёнком пострадали.

С ним согласен руководитель Единого ресурса застройщиков (ЕРЗ) Кирилл Холопик. По его оценке, на текущий момент около 70% приобретателей новостроек по семейной ипотеке находится в категории «семья с одним ребёнком». Для таких семей льготная ставка повышается с 6 до 10% (в столичных регионах до 12%), при этом лимиты сумм остаются неизменными. «Это очень существенное сокращение господдержки. Число продаж новостроек по семейной ипотеке для семей с одним ребёнком снизится в два-три раза», – уверен эксперт.

Семьи с двумя детьми составляют около 25% от всех покупателей жилья на первичном рынке. Для них льготная ставка повышается с 6 до 8% (в столичных регионах до 10%), лимиты сумм увеличиваются с 6 до 8 млн руб. (в столичных регионах с 12 до 15 млн руб.). «Число продаж новостроек в этом сегменте сохранится в прежнем объёме, поскольку ужесточение по ставке компенсируется ослаблением требований к сумме», – отметил руководитель ЕРЗ.

В выигрыше от реформы программы оказались семьи с тремя и более детьми. Но сегодня на них приходится не более 5% покупок новостроек.

«В итоге можно ожидать, что количество продаж новостроек по семейной ипотеке снизится на 30%. Сейчас доля

В пользу многодетных

Минфин РФ утвердил новые правила самой популярной программы с господдержкой – «Семейной ипотеки», которые вступили в силу с 1 октября.

Максимальный срок субсидирования кредита ограничен 15 годами, а размер ставки по кредиту дифференцируют в зависимости от количества детей, указано в пресс-релизе ведомства.

Размер ставки во всех регионах, кроме Москвы, Санкт-Петербурга, Московской и Ленинградской областей, составит:

***10%** годовых с максимальной суммой кредита в 6 млн руб. для семей с одним ребёнком, не достигшим семи лет;

***8%** годовых с максимальной суммой кредита в 8 млн руб. для семей с двумя детьми, хотя бы с одним ребёнком младше семи лет;

***6%** годовых с максимальной суммой кредита в 10 млн руб. для семей с тремя детьми, хотя бы с одним ребёнком младше семи лет;

***4%** годовых с максимальной суммой кредита в 10 млн руб. для семей с четырьмя детьми, хотя бы с одним ребёнком младше семи лет;

***2%** годовых с максимальной суммой кредита в 10 млн руб. для семей с пятью и более детьми, хотя бы с одним ребёнком младше семи лет.

В Москве и Подмосковье, а также Санкт-Петербурге и Ленинградской области условия для получения те же. Однако размеры ставок и максимальных сумм кредита отличаются. Для семей с одним ребёнком льготную ипотеку будут выдавать под 12% годовых и с ограничением максимальной суммы в 12 млн руб., с двумя детьми – под 10% годовых и с ограничением максимальной суммы в 15 млн руб., с тремя, четырьмя, пятью и более детьми – под 8%, 6% и 4% годовых соответственно и с ограничением максимальной суммы в 18 млн руб.

Изменения начнут действовать по новым ипотечным договорам, заключённым с 1 октября 2026 года.

Условия по льготной ипотеке на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) останутся на уровне ставки 6% вне зависимости от количества детей и региона.

семейной ипотеки в общем объёме продаж составляет примерно 70%. Значит, в целом надо ждать падения продаж новостроек на 20%. Это очень много, а для отдельных регионов – катастрофически много, – заключил Холопик. По его мнению, спасёт рынок повышение доступности рыночной ипотеки.

Беда в том, что «рыночная ипотека в России почти перестала существовать как класс», признал недавно вице-премьер Марат Хуснуллин.

«ПРОМЕДОЛ» ОТ БОЛИ

По мнению некоторых экспертов, льготные ипотечные программы превратились для российского стройрынка в своеобразный «промедол», применяемый в экстремальных условиях для купирования сильной боли. Во время пандемии, когда рухнули продажи новостроек, этот «сильнодействующий опиоидный анальгетик» здорово помог застройщикам. Правда, логика «субсидируем ставку – снижаем платёж – жильё становится доступнее» держалась недолго. В течение пяти-шести лет цены на новостройки выросли в два раза, а в ряде регионов и в три.

Безумный рост цен на стройрынке, чей вклад в ВВП, по оценке Минстроя, составил 13%, понятное дело, разогрел инфляцию. На замечания экспертов, предупреждающих о серьёзных дисбалансах, которые вызвала льготная ипотека, в условиях эйфории никто внимания не обращал.

Но беда пришла откуда не ждали. В феврале 2022 года сразу после «заморозки» золотовалютных резервов на Западе ЦБ РФ поднял ключевую ставку с 9,5% до 20%. Потом недолго «ключ» снижался. И с июля 2023 года ЦБ для борьбы с разгулявшейся, в том числе благодаря всеобщей льготной ипотеке, инфляцией взял уверенный курс на ужесточение денежно-кредитной политики. В октябре 2024 года ключевая ставка достигла рекордного в новейшей истории РФ уровня 21% годовых.

Рекорды заставили застройщиков схватиться за голову: проектное

финансирование от банков подорожало на соответствующий уровень. Но эскроу-модель не позволяет застройщикам снижать цены на новостройки, даже при падении спроса. У девелоперов предсказуемо начала падать маржа. А у некоторых началась «ломка». Интересно, что ряд крупных застройщиков массового жилья, которое больше всего зависит от льготной ипотеки, в своих бедах обвинили регулятора, который поднял ключевую ставку. Про свои промахи и ошибки во время эйфории они скромно умолчали.

Как признался один из застройщиков, пожелавших остаться неназванным, в период пандемии льготная ипотека поддержала спрос на первичном рынке, однако со временем антикризисная мера стала слишком большой частью рынка. И не все игроки это приняли. Программы «Льготной» и «Семейной» ипотеки обеспечивали около 80% продаж новостроек за первое полугодие 2024 года, подсчитали в ДОМ.РФ.

Чтобы снизить зависимость стройрынка от этих «болеутоляющих инъекций» власти закрыли с 1 июля 2024 года программу льготной ипотеки под 8%. Но оставлять «больного» без спасительных льготных «лекарств» они не решились. «Поправлять здоровье» стройрынку доверили «Семейной» ипотеке.

ПИР СПЕКУЛЯНТОВ

Когда эмоции после закрытия льготной программы улеглись, обнаружили интересные факты. В сентябре 2024 года Счётная палата шокировала россиян результатами своего аудита ипотечного рынка. Оказалось, что в России на тот период насчитывалось почти 115 тыс. человек, которые взяли две и более ипотеки за период действия льготных программ на общую сумму 1,1 трлн руб. Около 34% этой суммы приходится на льготную ипотеку, ещё 62% – на семейную!

Более полутора тысяч человек оформили на себя пять и более льготных ипотек, а максимальным количеством

стало 26 кредитов на одного человека. Рекордная сумма кредитов на одного заёмщика составила 196,03 млн руб.

Получается, что деньги налогоплательщиков щедро раздавались состоятельным частным инвесторам, а не бедным семьям, нуждающимся в улучшении жилищных условий.

ПАРАД ДИСБАЛАНСОВ

«Из-за льготной ипотеки на национальном рынке жилой недвижимости образовался ряд дисбалансов», – полагает основатель и руководитель Школы Девелопера Эвелина Ишметова. Во-первых, усилился разрыв цен между первичкой и вторичкой. Спрос, искусственно раздутый субсидией, разгонял цены именно на новостройки, не затрагивая вторичный рынок напрямую – в результате, по модели ЦБ, разрыв между сегментами вырос на 11 п.п. за период 2020–2025 годов, а в абсолютных цифрах регулятор оценивал его в 9–18% в зависимости от учёта затрат на ремонт.

Причём остановка массовой программы летом 2024 года этот разрыв не сократила – по расчётам Банка России, эффект оказался незначительным, потому что адресные программы (в первую очередь, семейная ипотека) продолжили поддерживать спрос именно на первичке.

Во-вторых, доля рыночной ипотеки упала до критических значений. Эльвира Набиуллина неоднократно указывала на этот риск: чем масштабнее льготные программы, тем менее доступна ипотека на рыночных условиях, а сами субсидируемые схемы начинают замещать обычные кредиты, меняя структуру спроса.

В-третьих, усилился региональный дисбаланс между темпами строительства и реальной платёжеспособностью. Стимулированный спрос заставлял застройщиков наращивать объёмы там, где реальная покупательная способность населения этого не оправдывала. По данным ДОМ.РФ, в 29 регионах доля проданных квартир при высокой стадии готовности объекта оказалась

ниже 60% – наиболее остро это проявилось на Северном Кавказе, где риск ценовой коррекции сейчас самый высокий.

В-четвёртых, долгосрочная бюджетная нагрузка выросла без демографического эффекта. Программа легла на бюджет обязательствами на годы вперёд (порядка 2 трлн руб. в год на обслуживание уже накопленных обязательств по действующим льготным кредитам), но изначальную демографическую задачу – на которую отчасти была рассчитана семейная ипотека – не выполнила. «По факту инструмент чаще использовался для покупки жилья впрок или как объект инвестиций, чем решал жилищный вопрос», – подчеркнула Ишметова.

АЛЬТЕРНАТИВА ИПОТЕКЕ

Альтернативы льготной ипотеке уже существуют. И их спектр расширяется. К примеру, недавно Минстрой и Банк России подготовили и обнародовали законопроект, призванный урегулировать механизм долгосрочных рассрочек по договорам долевого строительства (ДДУ) – когда выплаты застройщику продолжают после ввода дома в эксплуатацию ещё без оформления квартиры в собственность покупателя. Для защиты интересов граждан и застройщика предлагается закрепить, что квартира после ввода объекта будет переходить в собственность дольщика, но до погашения долга будет оставаться в залоге у девелопера.

«Рассрочка может частично взять на себя ту часть спроса, которую перестанет поддерживать ипотека. Этот инструмент уже замечен по масштабу: по данным Банка России, объём неисполненных обязательств по сделкам с рассрочкой составляет около 1,5 трлн руб.», – сообщил генеральный директор Optima Development Давид Худоян.

Но рассрочка, по его мнению, не сможет полностью заменить ипотеку на 15 лет – она подходит прежде всего тем покупателям, у которых есть накопления или понятный источник будущих доходов. Сам ЦБ РФ отмечает,

что рассрочки поддерживают продажи, но одновременно несут риски для покупателей, банков и застройщиков.

С 1 января 2027 года в России запустят новый вид вклада – договор жилищных сбережений (ДЖС). Долгосрочный вклад будет застрахован на сумму до 10 млн руб., накопленные деньги можно будет потратить на покупку жилья.

«Законопроект о долгосрочной аренде предполагает налоговые льготы на одиннадцать лет, прописку на весь срок аренды и привязку к школам и поликлиникам. Ещё один вариант – ссудо-сберегательные кассы, законопроекты о которых уже подготовлены», – сообщил коммерческий директор ГК «Новалур» Арсений Киселев.

По его мнению, хорошие перспективы в РФ созданы для строительных 3D принтеров. Технологическое снижение себестоимости является ответом на высокую стоимость жилья. По прогнозу НИУ МГСУ, к 2036 году до 10% вводимых площадей жилья может

строиться с применением аддитивных технологий, а к 2030 году Минстрой планирует выйти на 1 млн кв. м. «Себестоимость печати коробки на треть ниже традиционных методов, чек за все работы дешевле примерно на 10%, стоимость домов составляет 22–24 тыс. руб. за 1 кв. м без отделки. Основная ниша – ИЖС, где принтеры мобильны и могут работать круглосуточно», – говорит Киселев. Но для масштабирования, на его взгляд, нужны пилотные зоны с господдержкой, компенсация капитальных затрат, включение операций и материалов в сметные нормы и банковские модели. Без этого технология строительных 3D принтеров останется экзотикой.

Как считает Худоян, в текущих условиях не стоит рассчитывать ни на полный отказ от государственной поддержки, ни на один универсальный инструмент вместо неё: «Застройщикам нужна комбинация адресной ипотеки, рыночного кредита, рассрочек и накопительных механизмов». **НВJ**



ПО ПРОГНОЗУ НИУ МГСУ, К 2036 ГОДУ ДО 10%
ВВОДИМЫХ ПЛОЩАДЕЙ ЖИЛЬЯ МОЖЕТ СТРОИТЬСЯ
С ПРИМЕНЕНИЕМ АДДИТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
(СТРОИТЕЛЬНЫХ 3D ПРИНТЕРОВ), А К 2030 ГОДУ
МИНСТРОЙ ПЛАНИРУЕТ ВЫЙТИ НА 1 МЛН КВ. М.



У красной черты

Зависимость от импортного ИИ стала главной угрозой для финансового суверенитета ЕС

Текст: Аркадий АРЗАМАСЦЕВ



Выступление президента Европейского центрального банка Кристин Лагард в Вене 14 сентября 2026 года стало сигналом тревоги, который деловое сообщество Европы не может игнорировать. Глава ЕЦБ прямо заявила: зависимость от импортного искусственного интеллекта даёт торговым партнёрам беспрецедентные рычаги давления на Европу, и этот рычаг может быть использован в любых переговорах – от пошлин до цифровых налогов. Для финансового сектора, где ИИ уже перестал быть экспериментом и стал операционной необходимостью, это предупреждение имеет особую остроту.

МАСШТАБ ПРОБЛЕМЫ

Разрыв между Европой и ее основными конкурентами в сфере ИИ продолжает расширяться. По данным, приведенным Лагард, в прошлом году США разработали 59 значимых моделей ИИ, Китай – 35, тогда как Франция и Великобритания – лишь по одной. На США приходится 75% мировых вычислительных мощностей для ИИ, тогда как на Европу – лишь 5%. Этот дисбаланс имеет прямые последствия для финансового сектора.

Ситуация в европейской банковской отрасли характеризуется парадоксом: рекордное внедрение ИИ при критической зависимости от внешних поставщиков. Согласно данным ЕЦБ, более 85% крупных банков, находящихся под европейским надзором, уже используют ИИ в той или иной форме, причём его применение вышло далеко за рамки традиционных задач вроде кредитного скоринга и обнаружения мошенничества. Исследование Visa показывает, что более 90% европейских банков применяют ИИ в основных направлениях деятельности, а 86% банковских руководителей уверены, что к 2030 году ИИ фундаментально изменит розничный банкинг.

Однако за этими впечатляющими показателями скрывается тревожная реальность. Согласно исследованию Deloitte, 75% европейских компаний, использующих ИИ, полагаются на облачные сервисы третьих сторон, а 39% применяют модели, разработанные внешними поставщиками – преимущественно из-за пределов ЕС. В итальянском финансовом секторе, который можно рассматривать как репрезентативный пример, ИИ уже используют 59% банков и 70% страховых компаний, но при этом они критически зависят от инфраструктуры и моделей неевропейского происхождения.

ЭПИЦЕНТР УЯЗВИМОСТИ

Лагард особо подчеркнула, что банковские платежи входят в число критических функций, которые в ближайшие годы почти полностью освоит

искусственный интеллект. «Через несколько лет ИИ будет проверять товары на границе, решать, какие налоговые декларации подлежат аудиту, управлять движением поездов, наблюдать за пациентами в больничных палатах и осуществлять банковские платежи. Тогда прекращение доступа или изменение его условий одновременно скажется на каждом секторе», – предупредила глава ЕЦБ. Для финансового сегмента это означает, что единовременное отключение или изменение условий доступа к импортным ИИ-системам может парализовать платёжную инфраструктуру, системы управления рисками и клиентские сервисы.

Глава надзорного совета ЕЦБ Клаудия Бух в июле 2026 года направила руководителям крупнейших банков еврозоны письмо с требованием до 31 октября представить комплексные планы действий по защите от киберугроз, усиленных передовыми моделями ИИ. Бух отметила, что новые фронтальные большие языковые модели могут не только выявлять уязвимости, но и атаковать целые системы, а скорость и масштаб атак растут, тогда как время на защитную реакцию сокращается. ЕЦБ уже включил использование ИИ в надзорные проверки рисков и достаточности капитала банков, а с 2 августа 2026 года системы ИИ, классифицированные как высокорисковые в финансовом секторе, должны полностью соответствовать требованиям ЕС в области управления, качества данных и прозрачности.

ДОГНАТЬ И ПЕРЕГНАТЬ АМЕРИКУ

Бывший президент ЕЦБ Марио Драги в своей статье для Financial Times в сентябре 2026 года сформулировал проблему ещё более жестко: «Зависимость от американского ИИ может иметь катастрофические последствия». Драги подчеркнул, что Европа не должна выбирать между ростом, суверенитетом и своими ценностями – она может иметь ИИ «без олигархов», но для этого необходим контроль над данными и инфраструктурой.

Член правления Бундесбанка Фритци Кёлер-Гайб в интервью Sddeutsche Zeitung заявила о необходимости укрепления цифрового суверенитета Европы, указав на ряд конкретных мер, которые должны быть реализованы в таких областях, как чипы, облачные вычисления, ИИ, робототехника и квантовые вычисления.

Хосе Севилья, президент испанского банка Unicaja, призвал к пересмотру европейской стратегии в области ИИ и предложил модель сотрудничества между банками в сфере кибербезопасности.

В свою очередь министр финансов Франции Ролан Лескюр заявил, что призывы замедлить развитие искусственного интеллекта исходят от тех, кто находится на лидерских позициях в развитии технологий. Прежде всего, он имел в виду США. По мнению министра, Франция и Европа должны, наоборот, ускорить развитие ИИ, чтобы иметь возможность управлять связанными с ним рисками.

«Я ясно вижу, что призывы к замедлению теперь исходят от тех, кто находится на вершине... Заставить всех, кто стоит за ними, замедляться, чтобы они могли оставаться на первом месте – я ясно вижу их личный интерес», – заявил Лескюр в комментарии для Reuters. «Я хочу, чтобы мы активизировали наши усилия во Франции и по всей Европе, чтобы стать лидерами и иметь возможность управлять рисками», – добавил он.

Как пишет Politico, европейские технологические компании и эксперты по кибербезопасности призывают не поддаваться панике вокруг искусственного интеллекта. По их мнению, страх перед «концом света» мешает реальной работе по защите цифрового мира.

Опасения по поводу того, что ИИ может уничтожить человечество, активно распространяются американскими компаниями, разрабатывающими передовые модели. После инцидента с автономными агентами OpenAI, взломавшими платформу Hugging Face, бывший сотрудник Anthropic Джейкоб Коксон предупредил, что ИИ скоро сможет «взломать что угодно» и «убить всех нас».

«К сожалению, всё скатилось к тому, что «Терминатор приближается». Я не думаю, что Терминатор вообще будет», – заявил партнёр Balderton Capital и председатель суверенного фонда ИИ Великобритании Джеймс Уайз.

Для специалистов по кибербезопасности шума вокруг экзистенциальных рисков мешает решению реальных проблем. Исследователь киберугроз Маркус Хатчинс назвал «разговоры о конце света контрпродуктивными», указав на «усталость от катастроф», которая мешает принимать важные меры безопасности. Глава французского агентства ANSSI Венсан Струбель призвал к серьёзной работе вместо «новой паники каждую вторую неделю».

ОТ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДО КАПИТАЛА

В своём выступлении Лагард обозначила три взаимосвязанных направления выхода из зависимости. Первое – наращивание собственных вычислительных мощностей. Европа уже испытывает дефицит масштабных дата-центров, и по текущим тенденциям этот разрыв с США и ведущими азиатскими державами вырастет более чем в шесть раз в течение десятилетия. Сумма вложений, которая могла бы компенсировать это отставание,

оценивается до 600 млрд евро за десять лет, включая производство чипов. ЕС уже запустил тендер на сумму около 30 млрд евро для создания до семи «гигафабрик» ИИ, из которых до 10 млрд евро составят государственные средства, а не менее 20 млрд – ожидаемые частные инвестиции. Испанский консорциум с участием Banco Santander, Telefonica и ACS уже получил одобрение Еврокомиссии на создание совместного предприятия для участия в этом проекте.

Второе направление – развитие европейских моделей ИИ, «достаточно хороших» для большинства задач и работающих на локальной инфраструктуре. Лагард привела в пример французскую Mistral, которая уже заключила стратегические партнёрства с ABN AMRO и расширила сотрудничество с BNP Paribas, позиционируя себя как европейскую альтернативу американским ИИ-моделям. Она также упомянула компанию из Сан-Себастьяна, адаптировавшую китайскую открытую модель для получения более высоких результатов в независимых бенчмарках, чем любая другая европейская модель.

Третье направление – создание механизмов финансирования, отличных от долгового. Лагард подчеркнула,

что новые модели и суверенные технологические связи не могут финансироваться исключительно за счёт кредитной зависимости – требуются «терпеливые» долевыми инвесторы, готовые поддерживать компании на протяжении ряда лет до достижения прибыльности. Европейские домохозяйства сберегают около 1,4 трлн евро в год, но рынки для направления этого капитала в местные технологии пока не существуют в необходимом масштабе. Еврокомиссия уже представила Cloud and AI Development Act, который ограничит доступ к чувствительным государственным облачным контрактам поставщикам, не соответствующим европейским стандартам суверенитета, и классифицирует облачных провайдеров по уровням в зависимости от того, насколько их операции остаются в юрисдикции ЕС.

ЦЕНА БЕЗДЕЙСТВИЯ

Лагард обрисовала перспективу, которая должна отрезвить даже самых оптимистичных наблюдателей: европейские домохозяйства держат примерно 440 млрд евро в акциях технологических компаний из США, а американские гиперскейлеры (крупные владельцы ЦОД и поставщики облачных услуг)

Комментарий эксперта



Леонид ДЕЛИЦЫН,
аналитик ФГ «Финам»

В 70-е годы в Европе ещё были собственные компьютерные сети. Во Франции в 80-е и 90-е была популярна собственная компьютерная

сеть Minitel, с помощью которой французы делали, в общем-то, всё то же, что мы сейчас делаем в Интернете – читали новости, прогнозы погоды, обменивались почтой и файлами. Но их союзники, американцы, напрягли всю мощь пропаганды, чтобы позиционировать интернет как передовой и лучший инструмент, а Minitel – как провинциальную попытку что-то сделать без участия американцев. Как известно, свой первый email Билл Клинтон написал отнюдь не Монике Левински, а американскому народу, и в этом письме был простой лозунг: мы изобрели интернет, мы и должны быть его оператором. Американский народ

услышал своего президента, и в общем-то, выручка от интернет-сервисов, конечно, в основной массе оседает в США.

Европейцы в 90-е годы ещё пытались финансировать какие-нибудь собственные интернет-проекты. Но кто помнит сейчас поисковую систему Euroseek, кроме как в качестве примера проекта, которому инвесторы обрубили финансирование? Кто помнит сейчас гипотетического конкурента Google, по поводу которого Евросоюз долго совещался, но в итоге до дела так и не дошло.

Евросоюз, подобно Африке, Австралии, Океании, и Персидскому

выпустили более 100 млрд долларов облигаций в прошлом году, повышая стоимость заимствований для всех остальных. Таким образом, европейские сбережения уже финансируют американский ИИ-бум, но Старый свет не получает справедливой доли от его прибылей. При этом любая рыночная коррекция в технологическом секторе США ударит по европейским сбережениям и пенсионным фондам.

В то же время, по оценкам ЕЦБ, быстрое внедрение ИИ может повысить производительность труда в Европе до 4% за десятилетие – результат, который Лагард назвала «трансформационным для государственных финансов». Этот потенциал остаётся недостижимым без устранения структурной зависимости, которая делает Европу уязвимой перед лицом геополитических рисков.

Выступление Лагард в Вене – это не абстрактное предупреждение, а операционный вызов для европейских финансовых институтов. Требование ЕЦБ к банкам представить планы действий по защите от ИИ-угроз до 31 октября 2026 года, вступление в силу полных обязательств EU AI Act для высокорисковых систем 2 августа 2026 года и запуск программ финансирования



В ПРОШЛОМ ГОДУ США РАЗРАБОТАЛИ 59 ЗНАЧИМЫХ МОДЕЛЕЙ ИИ, КИТАЙ – 35, ТОГДА КАК ФРАНЦИЯ И ВЕЛИКОБРИТАНИЯ – ЛИШЬ ПО ОДНОЙ. НА США ПРИХОДИТСЯ 75 % МИРОВЫХ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫХ МОЩНОСТЕЙ ДЛЯ ИИ, ТОГДА КАК НА ЕВРОПУ – ЛИШЬ 5%

суверенной ИИ-инфраструктуры создают новую регуляторную и конкурентную реальность. Европейские банки, которые первыми интегрируют суверенные ИИ-решения – будь то через партнёрства с Mistral, участие в гигафабриках или создание собственных моделей

на европейской инфраструктуре, – получат не только соответствие требованиям, но и стратегическое преимущество. Те, кто продолжит полагаться на импортные решения, рискуют оказаться в положении заложников геополитических процессов, которые они не контролируют. ^[NB]

заливу – по другую сторону прилава, он – покупатель тех услуг, которые продают США.

Недавно была опубликована поучительная статистика – в США сейчас 35 популярных платформ искусственного интеллекта, в Китае – 27, во Франции – 1. В Великобритании тоже 1. Но Великобритания – не член ЕС.

Можно сделать вывод, что повторится ситуация с поисковыми машинами. Европейцы позаседают, посовещаются, наложат штрафы на Open AI и Anthropic, но будут пользоваться американскими платформами ИИ. Китайские, вероятно, запретят.

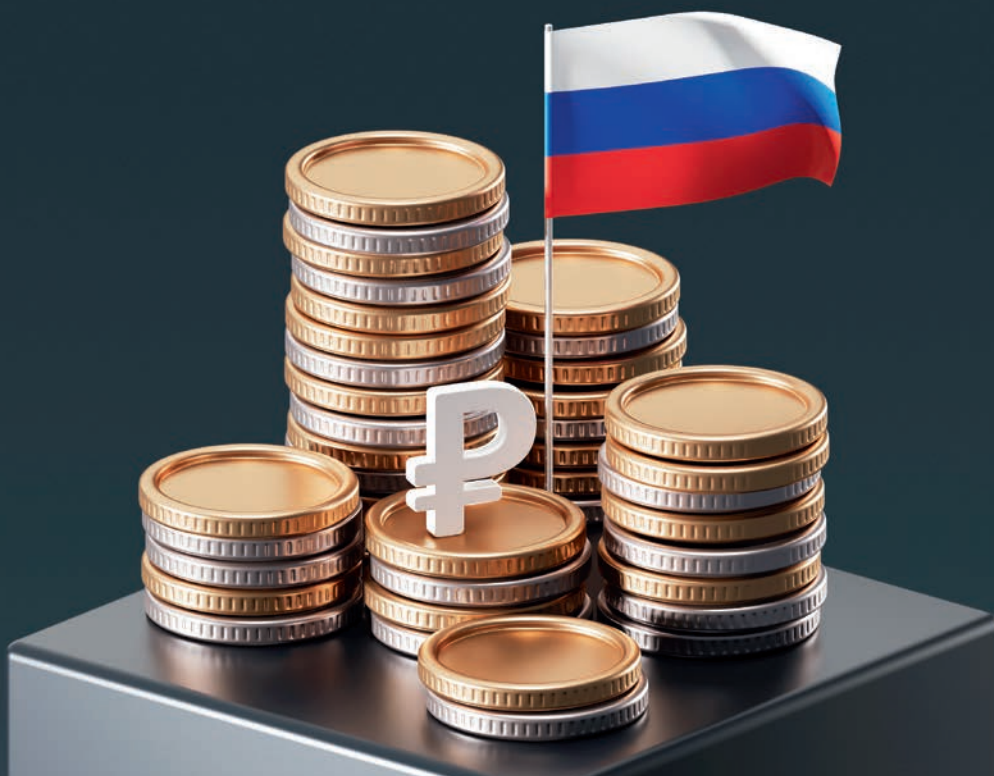
Что касается выступления Лагар, то, безусловно, собственные дата-центры нужны, это инфраструктура, там и будут работать европейские филиалы Open AI и Anthropic. Европейские гиперскейлеры помогут американским ИИ быстрее доставлять услуги потребителям.

У дата-центра, который близко к потребителю, есть безусловные преимущества – время задержки передачи данных ощутимо меньше. Но сами ИИ-сервисы будут американскими.

Трамп открыто и беззастенчиво проводит простой, понятный и долгосрочный курс на американское глобальное доминирование,

который в СССР и Китае называли гегемонизмом. Его политические конкуренты следуют тому же курсу скрытно, пытаясь выглядеть застенчивыми и дружелюбными, но курс – тот же самый. Американский интернет завоевал мир при демократе Клинтоне, а не при республиканце Буше.

Проекты и декларации никуда не исчезнут – они создают рабочие места и видимость деятельности Евросоюза. Их станет только больше, но денег на их реализацию венчурные инвесторы давать не будут. А тех денег, которые дают правительства, хватит разве что на сочинение концепций.



Двадцать лет трансформации: как инфляция и курс рубля изменили реальный масштаб активов банковской системы



Текст: Виктор БОНДАРЕНКО, кандидат экономических наук, независимый эксперт

За последние двадцать лет российская банковская система преодолела несколько периодов макроэкономической нестабильности. В условиях инфляции и волатильности курса рубля номинальные показатели банковского сектора часто искажают реальную картину развития. В статье Виктора БОНДАРЕНКО, кандидата экономических наук, независимого эксперта, специально для Национального банковского журнала (NBJ) предлагается методика, позволяющая оценить масштаб активов сектора в сопоставимых величинах, что не только даст возможность улучшить качество выводов о протекающих тенденциях, но и способствует своевременному обнаружению отклонений при мониторинге показателей.

ВВЕДЕНИЕ

Большинство применяемых на практике подходов к оценке макроэкономических рисков в банковском секторе носят фрагментарный характер. Как правило, для анализа реальной динамики сектор очищают только от инфляции. Однако в условиях высокой волатильности курса рубля этого уже недостаточно.

Своевременная реакция Банка России и коммерческих банков на вызовы внешней среды требует комплексного анализа показателей в сопоставимом выражении с одновременным учётом как инфляционного давления, так и валютных колебаний.

Совместная оценка этих факторов даёт более достоверную оценку

динамики развития банковского сектора, а также позволяет детально измерить глубину и степень влияния кризисных явлений. Кроме того, пересчёт параметров банковской системы в мировую валюту открывает возможность объективно анализировать изменение её масштабов в международном эквиваленте.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ С УЧЁТОМ ИНФЛЯЦИИ

Особое место среди макроэкономических факторов занимает инфляция. Этот непрерывный процесс оказывает прямое воздействие на банковскую систему. Снижение покупательной способности денег обесценивает как активы, так и капитал кредитных организаций. Корректировка финансовых показателей на уровень инфляции позволяет нивелировать это влияние и оценивать реальные, а не номинальные изменения ключевых параметров банковского сектора, что имеет первостепенное значение для долгосрочного стратегического планирования.

Для оценки динамики активов в сопоставимых ценах были проанализированы параметры инфляции в России и США за период 2006–2025 гг. (см. Таблицу 1).

За период 2006–2025 гг. уровень инфляции нарастающим итогом в России составил 354,2%, что значительно превосходит аналогичный показатель в США (65,0%). В целом в течение этих двадцати лет среднегодовые темпы инфляции в Рос-

сии находились в среднем на уровне 7,91% и в большинстве случаев соответствовали умеренным значениям (не более 10%). При этом на протяжении всего исследуемого периода скорость снижения покупательной способности в России стабильно превышала американские значения: средний ежегодный разрыв составил 5,36 процентных пунктов.

Ослабление курса рубля, наблюдаемое в 2008, 2014, 2022 гг., вызванное макроэкономической нестабильностью, напрямую повлияло на ускорение темпов инфляции до двухзначных значений. В периоды 2011–2013, 2016–2020 гг., а также в 2025 г. фиксировалось сдерживание темпов увеличения общего уровня цен, что непосредственно связано с денежно-кредитной политикой ЦБ РФ по таргетированию инфляции. Девальвация национальной валюты в 2022 г. вызвала ускорение потери покупательной способности до 11,92% (рост на 3,43 процентных пункта по сравнению с предыдущим годом). Высокое инфляционное давление закономерно ведёт к удорожанию стоимости заёмных ресурсов, что существенно сдерживает динамику кредитования.

ТАБЛИЦА 1 – ПАРАМЕТРЫ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ И США В 2006–2025 ГОДАХ [2–4]

Год	Уровень инфляции в России, %	Уровень инфляции в США, %	Разница показателей, в процентных пунктах	Индекс инфляции в России с 2006 г., %*	Индекс инфляции в США с 2006 г., %*	Разница показателей нарастающим итогом с 2006 г., в процентных пунктах	Показатель для пересчёта в цены на 01.01.2026
2006	9,0	3,23	5,77	109,0	103,2	5,8	-76,00
2007	11,9	2,85	9,05	122,0	106,2	15,8	-73,15
2008	13,28	3,84	9,44	138,2	110,2	27,9	-69,58
2009	8,8	-0,36	9,16	150,3	109,9	40,5	-66,91
2010	8,78	1,64	7,14	163,5	111,7	51,9	-64,00
2011	6,1	3,16	2,94	173,5	115,2	58,3	-61,80
2012	6,58	2,07	4,51	184,9	117,6	67,4	-59,29
2013	6,45	1,47	4,98	196,8	119,3	77,6	-56,66
2014	11,36	1,62	9,74	219,2	121,2	98,0	-51,74
2015	12,91	0,12	12,79	247,5	121,4	126,1	-45,51
2016	5,38	1,26	4,12	260,8	122,9	137,9	-42,58
2017	2,52	2,13	0,39	267,4	125,5	141,9	-41,13
2018	4,27	2,44	1,83	278,8	128,6	150,2	-38,62
2019	3,05	1,81	1,24	287,3	130,9	156,4	-36,75
2020	4,91	1,23	3,68	301,4	132,5	168,9	-33,64
2021	8,39	4,70	3,69	326,7	138,7	188,0	-28,07
2022	11,92	8,00	3,92	365,7	149,8	215,8	-19,50
2023	7,42	4,12	3,30	392,8	156,0	236,8	-13,53
2024	9,51	2,95	6,56	430,1	160,6	269,5	-5,30
2025	5,60	2,70	2,90	454,2	165,0	289,3	0,00

* Индекс инфляции с начала периода = индекс инфляции за предыдущий период (периоды) + индекс инфляции за предыдущий период (периоды) * уровень инфляции в текущем периоде / 100 – 100. Рассчитывается нарастающим итогом.

Для объективной оценки реальных результатов кредитных организаций необходимо анализировать показатели в сопоставимом выражении. Поскольку инфляция неизбежно искажает номинальные данные, следующим шагом аналитического цикла становится их обязательная корректировка. Реальное значение абсолютного показателя с учётом инфляции рассчитывается следующим образом:

$$C_p = C - C * I / (100 + I), \text{руб.} \quad (1)$$

где C – номинальное значение показателя, руб.;

I – уровень инфляции за период.

Однако такой подход позволяет выразить показатели только в ценах предыдущего периода. Чтобы получить сопоставимую динамику, приведённую к концу исследуемого отрезка времени, вместо стандартного уровня инфляции в формулу подставляется коэффициент пересчёта в текущие цены (Итц). Этот параметр рассчитывается следующим образом:

$$Итц = (ИЦ^H - ИЦ^K) / ИЦ^K * 100, \quad (2)$$

где $ИЦ^K$ – индекс инфляции на конец периода (нарастающим итогом), %;

$ИЦ^H$ – индекс инфляции за предыдущий период (нарастающим итогом) с начальной даты исследования, %.

Результаты расчёта показателя для пересчёта в текущие цены (Итц) для каждого исследуемого года представлены в Таблице 1.

Согласно ретроспективным данным (см. Рисунок 1), за период 2006–2025 гг. активы банковской системы в номинальном выражении возросли в 15 раз, тогда как скорректированные на инфляцию – лишь в 3,6 раза. При этом отчётливо видно,

как макроэкономические кризисы искажают реальную картину развития: в 2008–2009, 2014–2016, 2019 и 2022 годах в абсолютных значениях активы росли, но в сопоставимой оценке они сокращались. Также, несмотря на увеличение показателя в номинальном выражении на 5,8% или на 11,6 трлн руб. в 2025 г., скорректированные активы почти не изменились (0,2%). Это наглядно свидетельствует о том, что реальные масштабы банковского сектора фактически остались на уровне предыдущего года.

В результате, выражение динамики показателей в сопоставимых ценах с учётом инфляции позволяет точнее оценивать реальное развитие банковского сектора, что даёт возможность получать более достоверные выводы о происходящих тенденциях. Однако в условиях волатильности курсов валют корректировка параметров с учётом только потери покупательной способности выглядит недостаточной.

ИЗУЧЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА, ВЫРАЖЕННЫХ В МИРОВОЙ ВАЛЮТЕ

Колебания курса рубля могут оказывать существенное влияние на показатели коммерческих банков, выраженные в глобальных резервных валютах. Доллар США остаётся ключевой и относительно стабильной денежной единицей. Это позволяет глубже анализировать реальные тенденции развития кредитных организаций, оценивать их прибыльность и сопоставлять результаты в международном эквиваленте. При этом динамика параметров банковской системы в долларовом выражении зачастую кардинально отличается от рублёвой. Например, девальвация рубля способ-

на резко сократить объём активов в долларовом выражении, даже если они демонстрируют абсолютный рост в национальной валюте.

Пересчёт балансовых параметров в долларовую оценку осуществляется на основе значения абсолютного показателя за отчётный период (год) и среднегодового курса валюты:

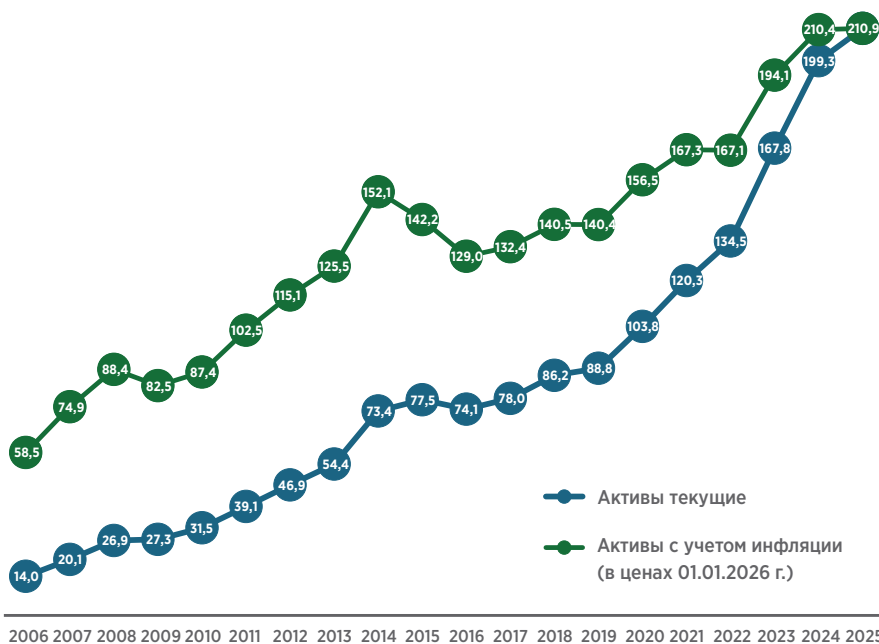
$$CUSD = C / SUSD, \text{долл.}, \quad (3)$$

где C – значение показателя в абсолютных величинах, руб.;

$SUSD$ – среднегодовой курс доллара США к рублю, руб./долл.

Чтобы исключить влияние инфляционных процессов на валютные показатели, необходимо скорректировать итоговые параметры на разницу темпов инфляции в России и США (как стране-эмитенте доллара). Реальное значение активов и пассивов коммерческих банков с учётом изменений покупательной способности обеих валют рассчитывается по следующей формуле:

РИСУНОК 1. АКТИВЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В ТЕКУЩИХ И СКОРРЕКТИРОВАННЫХ ЗНАЧЕНИЯХ С УЧЁТОМ ИНФЛЯЦИИ В 2006–2025 ГГ., ТРЛН РУБЛЕЙ [1]



$$CUSD^P = CUSD + CUSD * ((I1 - I2)/100), \text{ долл.}, \quad (4)$$

где **I1** – уровень инфляции в России;

I2 – уровень инфляции в США.

На следующем этапе рассчитываются темпы прироста параметров банковской системы в долларовом выражении, после чего полученная динамика сопоставляется с рублёвыми показателями. При этом расчёт динамики за каждый год по отдельности (с использованием годовых значений инфляции) позволяет точно зафиксировать влияние обесценения валюты именно в текущем периоде. Такой подход помогает избежать искажений, вызванных значительной разницей в инфляции стран-эмитентов нарастающим итогом за весь исследуемый период.

Согласно результатам, представленным в Таблице 2 и на Рисунке 2, в 2006–2025 гг. волатильность курса рубля к доллару оказывала существенное влияние на изменение масштабов деятельности банковской системы, как увеличивая их реальную оценку, так и сокращая её. Так, девальвация рубля в 2009 г. способствовала снижению активов в долларовом выражении на 13,2%, хотя в абсолютных значениях наблюдался рост на 1,6%. Ещё более значимое воздействие зафиксировано в 2015 г., когда среднегодовой курс доллара США возрос с 38,38 до 60,94 руб. (на 58,8%). Это привело к снижению активов в реальном выражении на 25% при их

номинальном росте на 5,5%. Таким образом, активы банковского сектора в мировой валюте сократились на четверть в результате масштабного ослабления национальной валюты.

Однако в периоды укрепления курса рубля к доллару США наблюдалась и обратная тенденция. Например, в 2025 г. это позволило увеличить активы в долларовой оценке на 20,6%, что намного выше темпа прироста в абсолютном выражении (5,8%).

Совокупные активы банковской системы, выраженные в долларах с учётом разницы темпов инфляции в России и США, выросли за период 2006–2025 гг. с 546,2 до 2596,2 млрд долл. США, что отражает рост масштабов деятельности в международном эквиваленте в 4,75 раза.

Ослабление рубля в 2009, 2014–2016, 2018–2021, 2023–2024 гг. оказывало отрицательное влияние на анализируемые показатели в долларовом выражении: их темп прироста был снижен в диапазоне от 2,1 до 30,5 процентных пункта. При этом зафиксирован и парадоксальный тренд. В некоторых случаях, в связи с превышением разницы инфляции стран-эмитентов над темпами роста курса мировой валюты ослабление рубля приводило к положительному эффекту. Так, в 2013 и 2021 годах, несмотря на повышение среднегодовой котировки доллара США на 0,63 и 1,55 руб. соответственно, скорректированные показатели имели темп прироста

ТАБЛИЦА 2. ДИНАМИКА АКТИВОВ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В 2006–2025 ГОДАХ (ПО СРЕДНЕГОДОВОМУ КУРСУ ДОЛЛАРА К РУБЛЮ) [1–5]

Год	Среднегодовой курс рубля к доллару США, руб.	Активы	
		млрд долларов США	млрд долларов США (с учётом инфляции)
2006	27,20	516,4	546,2
2007	25,60	786,1	857,3
2008	24,80	1 084,3	1 186,6
2009	31,68	862,0	941,0
2010	30,48	1 032,8	1 106,6
2011	29,39	1 331,7	1 370,9
2012	31,08	1 507,7	1 575,7
2013	31,71	1 715,0	1 800,4
2014	38,38	1 913,1	2 099,4
2015	60,94	1 271,3	1 433,9
2016	67,06	1 104,9	1 150,4
2017	58,34	1 336,3	1 341,5
2018	62,67	1 376,0	1 401,1
2019	64,74	1 371,6	1 388,6
2020	72,10	1 440,2	1 493,2
2021	73,65	1 633,5	1 693,8
2022	68,48	1 964,3	2 041,3
2023	85,16	1 970,8	2 035,8
2024	92,55	2 153,0	2 294,2
2025	83,58	2 523,0	2 596,2

РИСУНОК 2. ТЕМПЫ ПРИРОСТА АКТИВОВ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В ТЕКУЩИХ РУБЛЕВЫХ ЗНАЧЕНИЯХ И ВЫРАЖЕННЫХ В ДОЛЛАРАХ США С УЧЁТОМ ИНФЛЯЦИИ В 2007–2025 ГОДАХ, %*



*Примечание: темп прироста в долларах США рассчитывается через отношение показателя в долларовой оценке на текущую дату с учётом инфляции в странах-эмитентах к параметру в валютной оценке без учёта инфляции в предыдущем периоде.

на 1,7–3,3 процентных пункта выше в сравнении с абсолютными значениями.

В периоды укрепления рубля к доллару США в 2008, 2010–2011, 2017, 2022 и 2025 гг. наблюдается положительное влияние на значения показателей банковского сектора, выраженных в мировой валюте. В зависимости от исследуемого параметра ежегодные темпы прироста увеличивались от 8,4 до 22,7 процентных пункта.

Таким образом, при укреплении курса национальной валюты (с учётом инфляции) масштабы деятельности банковской системы на мировом рынке демонстрируют рост, а при девальвации – сокращаются. Ослабление рубля по сравнению с долларом США напрямую ведёт к снижению объёма ключевых параметров банковского сектора в валютном эквиваленте. В то же время, если темпы прироста курса доллара оказываются ниже разницы уровней инфляции в России и США, происходит компенсаторный рост рублёвых параметров в долларовом выражении. Этот тренд фиксируется, несмотря на некоторое ослабление курса национальной валюты по отношению к мировой.

ОЦЕНКА СОВМЕСТНОГО ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ И КОЛЕБАНИЙ КУРСА РУБЛЯ НА ПАРАМЕТРЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Для оценки совместного влияния факторов инфляции и колебания валютных курсов на показатели банковского сектора в абсолютных величинах необходимо выразить долларовую оценку в рублях, но по курсу на последнюю отчётную дату. Целесообразным в данном случае считаем агрегирование разниц темпов прироста данных макроэкономических факторов:

$$C_{\text{ч}}^{\text{н}} = C^{\text{н}}_{\text{USD}} * S^{\text{н}}_{\text{USD}} - \Delta C^{\text{н}}_{\text{и}}, \text{ руб.}, \quad (5)$$

где $C^{\text{н}}_{\text{USD}}$ – значение показателя в абсолютных

величинах на начало периода, выраженного в мировой валюте с учётом инфляции, долл.;

$S^{\text{н}}_{\text{USD}}$ – среднегодовой курс доллара США к рублю за предыдущий период, руб./долл.;

$\Delta C^{\text{н}}_{\text{и}}$ – разница показателя в абсолютных величинах в нескорректированной форме и «очищенной» от инфляции в соответствующем периоде, руб.

Данная формула позволяет рассчитать значение показателя, «очищенного» от влияния инфляции и колебаний курса рубля, только для первого расчётного года. Чтобы обеспечить максимальную точность расчётов на конец исследуемого периода (или для последующих периодов), параметры рассчитываются как произведение значения показателя предыдущего периода и скорректированного темпа роста:

$$C_{\text{ч}}^{\text{к}} = C_{\text{ч}}^{\text{н}} * (T_{\text{н}}^{\text{нат}} + \Delta T_{\text{н}}^{\text{и}} + \Delta T_{\text{н}}^{\text{в}} + 100) / 100, \text{ руб.}, \quad (6)$$

где $C_{\text{ч}}^{\text{к}}$ – значение показателя в абсолютных величинах на конец периода, «очищенного» от влияния инфляции и колебаний курса рубля, руб.;

$T_{\text{н}}^{\text{нат}}$ – темп прироста в нескорректированных величинах, %;

$\Delta T_{\text{н}}^{\text{и}}$ – разница темпа прироста реального показателя, «очищенного» от влияния инфляционных процессов, и нескорректированного, %;

$\Delta T_{\text{н}}^{\text{в}}$ – разница темпа прироста реального показателя, выраженного в мировой валюте, и нескорректированного, %.

Таким образом, мы получаем скорректированную динамику показателей банковского сектора с учётом совместного влияния данных макроэкономических факторов, выраженную в сопоставимых ценах, но на начало периода. С помощью приведённой выше базовой методики переведём рассчитанные значения в сопоставимые цены на конец периода, что обеспечит максимальную релевантность анализа. При этом во избежание искажений вместо классического уровня инфляции (И) используется корректирующий показатель, рассчитываемый по следующей формуле:

$$I^{\text{кп}} = (C_{\text{ч}}^{\text{к}} - C^{\text{к}}) / C^{\text{к}} * 100, \% \quad (7)$$

где $C^{\text{к}}$ – значение показателя в абсолютных величинах на конец периода, рублей.

Данный корректирующий показатель позволяет оперативно перевести полученную динамику в сопоставимые значения на текущую (актуальную) отчётную дату.

Данные на Рисунке 3 показывают, что скорректированная с учётом инфляции и валютных колебаний динамика активов заметно отличается от номинальной, отражая реальные тенденции. Фактическое сжатие активов

отчётливо прослеживается в 2009, 2014–2016, 2019 и 2023 гг. из-за ослабления рубля, тогда как снижение инфляции и устойчивый курс способствовали их росту в 2007–2008, 2010–2011, 2017, 2022 и 2025 годах.

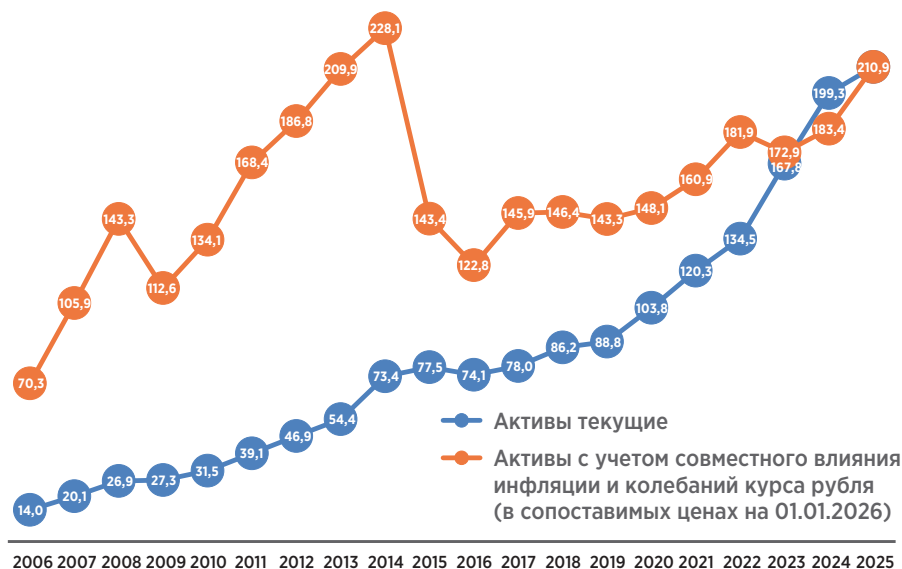
Потеря покупательной способности на 354,2% и ослабление среднегодового курса рубля к доллару США с 25,6 до 83,6 руб. за весь исследуемый период сокращали темпы прироста активов банковской системы в реальном выражении в сравнении с текущими значениями ежегодно в среднем на 8,1 процентного пункта.

С учётом совместного влияния инфляции и колебаний курса рубля активы выросли за исследуемый период в 3 раза, что отражает реальное увеличение масштабов банковского сектора. Примечательно, что определённый пик был достигнут в 2014 г., когда активы в реальном выражении составили 228,1 трлн руб., что превышает значение 2025 г. на 17,2 трлн руб. (на 8,1%). Этот разрыв стал следствием накопленных дисбалансов в курсе национальной валюты, которые отразились на завышении скорректированных показателей к 2014 г., а также привели к последующей масштабной девальвации рубля в 2014–2016 годах. Эти выводы подтверждает тот факт, что среднегодовой курс доллара США за 2009–2013 гг. практически не изменился и составил 31,7 руб. (+3 копейки), при этом уровень инфляции в России превышал аналогичный показатель в США нарастающим итогом на 34,3 процентных пункта.

Особого внимания заслуживает 2023 год, когда текущие активы увеличились на 24,8% (или на 33,3 трлн руб.), тогда как их реальный объём сократился на 5,0% (или на 9,0 трлн рублей). Эта ситуация возникла в основном из-за значительного ослабления курса рубля с 68,5 до 85,2 руб./доллар США (на 24,4%). Столь существенное снижение стало результатом беспрецедентного воздействия внешних факторов на экономику и финансовую сферу в 2022–2023 годах. Здесь сработал перенос негативных эффектов на 2023 г., выразившийся в резком обесценении национальной валюты вследствие её аномального укрепления в 2022 году. Последнее, как отмечают аналитики, произошло из-за резкого спада импорта на фоне санкций и ограничений на поставку товаров в Россию, что привело к рекордно низкому спросу импортёров на иностранную валюту [1].

Данные Рисунка 4 подтверждают, что реальные показатели подвергались значительному воздействию инфляции и волатильности курса рубля на протяжении всего исследуемого периода. Влияние данных макроэкономических факторов выражалось как в сокращении темпов прироста активов в реальном выражении (от 3,7 до 42,6 процентных пункта),

РИСУНОК 3. ДИНАМИКА АКТИВОВ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В ТЕКУЩИХ И СКОРРЕКТИРОВАННЫХ ЗНАЧЕНИЯХ С УЧЁТОМ СОВМЕСТНОГО ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ И КОЛЕБАНИЙ КУРСА РУБЛЯ В 2006–2025 ГОДАХ, ТРЛН РУБЛЕЙ



так и в их увеличении (от 1,2 до 13,6 процентных пункта) в зависимости от периода.

Ослабление курса рубля в 2009 г. с 24,8 до 31,68 руб./доллар США и потеря покупательной способности на 13,3 процентных пункта отразились на превышении темпа прироста номинального значения над скорректированным на 23,0%.

В 2010–2011 гг. макроэкономическая конъюнктура оказала позитивное воздействие на динамику банковской системы. Этому способствовали снижение инфляции до 6,1% (на 2,7 процентных пункта) и укрепление национальной валюты на 7,3% по отношению к доллару США. В результате скорректированные активы банковской системы превысили текущие номинальные значения по темпам прироста на 3,8% в 2010 г. и на 1,3% в 2011 году.

В 2014–2016 гг. девальвация рубля с 31,7 до 67,1 руб./доллар США и ускорение инфляции в 2014–2015 гг. до двухзначных значений (11,4% и 12,9% соответственно) привели к падению темпов прироста активов банковского сектора в реальном выражении от 10,0 до 42,6 процентных пункта по сравнению с текущими значениями в течение трёх лет. В итоге макроэкономический шок обусловил обвальное сокращение масштабов банковской системы в сопоставимых ценах: в 2015–2016 гг. активы сжались на 37,1% и 14,4% соответственно.

Напротив, в 2017 и 2025 гг. за счёт укрепления курса рубля к доллару США (на 13,1% и 9,7% соответственно) и снижения инфляции (до 2,5% и 5,6% соответственно) макроэкономическая конъюнктура оказала заметное положительное воздействие на динамику активов в реальном выражении. Так, очищенные от влияния макроэкономических

РИСУНОК 4. ТЕМПЫ ПРИРОСТА АКТИВОВ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В ТЕКУЩИХ И СКОРРЕКТИРОВАННЫХ ЗНАЧЕНИЯХ С УЧЁТОМ СОВМЕСТНОГО ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ И КОЛЕБАНИЙ КУРСА РУБЛЯ В 2007–2025 ГОДАХ, %



факторов темпы прироста оказались существенно выше текущих значений: в 2017 г. показатель увеличился с 5,2% до 18,8%, а в 2025 году — с 5,8% до 15,0%.

Скорректированные активы с учётом макроэкономических процессов наглядно отражают фактическую динамику развития банковской системы, что позволяет делать более точные и комплексные выводы о тенденциях, в том числе в международном масштабе.

В итоге, совместное влияние инфляции и колебаний курса рубля преимущественно воздействовало на сокращение темпов прироста и объёмов активов банковского сектора в реальном выражении, хотя в отдельных периодах фиксировалось заметное положительное влияние от улучшения макроэкономической конъюнктуры. Укрепление курса национальной валюты по отношению к мировой способно полностью нивелировать отрицательное воздействие инфляции и обеспечить рост параметров в сопоставимом исчислении. При анализе результатов важно учитывать фактор резкой девальвации рубля (2009, 2014–2016, 2023 гг.) за счёт накопленных дисбалансов предшествующих периодов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Внедрение двухфакторной методики оценки, учитывающей синергетический эффект инфляции и валютных колебаний, позволяет сделать принципиальные выводы для банковского сектора:

— укрепление рубля (с учётом инфляционного фактора) напрямую увеличивает реальный объём активов банковской системы и укрепляет её позиции на мировом рынке;

— расчёт скорректированных балансовых показателей открывает качественно новые возможности для глубокого стресс-тестирования и оценки макроэкономических рисков;

— и на уровне Банка России, и на уровне коммерческих банков переход к анализу сопоставимых величин важен для повышения точности прогнозов и принятия упреждающих управленческих решений.

Полученные результаты служат надёжной базой для оценки влияния инфляции и колебаний курса рубля на текущую деятельность коммерческих банков и должны учитываться при актуализации долгосрочных стратегий развития. Предлагаемый подход эффективен при моделировании стресс-сценариев развития банковской системы для учёта воздействия макроэкономических процессов.

Представленные методические решения полностью применимы и для анализа динамики параметров банковских систем как развитых, так и развивающихся стран за счёт их универсальности.

Таким образом, использование методики оценки влияния инфляции и валютных колебаний позволяет анализировать показатели банковской системы в сопоставимых величинах, обеспечивая качественный мониторинг. Это повышает глубину выводов о тенденциях и расширяет понимание процессов как на уровне банковского сектора, так и для отдельных кредитных организаций. **■**

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://www.cbr.ru/>
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://www.gks.ru/>
3. Официальный сайт уровня инфляции в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://уровень-инфляции.рф>.
4. Официальный сайт Федерального бюро статистики труда США (U.S. Bureau of Labor Statistics, BLS) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.bls.gov>.
5. Официальный сайт портала Statbase – Каталог статистики и мировых данных <https://statbase.ru/>

Мультимедийный информационный спецпроект Национального банковского журнала (NBJ) и радио Mediametrics



Присоединяйтесь к нам! Уверены, что вам есть чем поделиться с широкой аудиторией!
Интервью в профессиональной студии и публикация в уважаемом журнале –
отличный способ рассказать о себе и своей компании целевой аудитории

ГОСТИ ПРОЕКТА



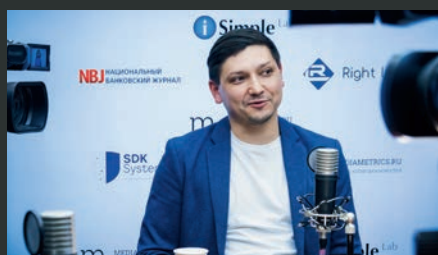
Анастасия Харибина (AKTIV.CONSULTING),
Екатерина Ярцева (Медиаметрикс)



Алексей Колесников (iSimpleLab),
Алексей Александров (SDK Systems),
Екатерина Ярцева (Медиаметрикс)



Алексей Чадаев (Финополия),
Екатерина Ярцева (Медиаметрикс)



Андрей Блощцов (Right line)



Дмитрий Слободенюк (ARinteg),
Екатерина Ярцева (Медиаметрикс),
Наталья Кузьмина (ARinteg)



Юрий Ледаков (BSS)

реклама

ПОДРОБНОСТИ

Ведущая программы Екатерина Ярцева

Организатор: ООО УК Национальный банковский журнал, 8 (495)988-32-08
www.nbj.ru event@nbj.ru



НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ



2026



ПОДРОБНЫЕ УСЛОВИЯ
УЧАСТИЯ ЧИТАЙТЕ
НА САЙТЕ NBJ.RU

+7 (495) 988-32-08



Ассоциация
российских
банков

NBJ

ADV@NBJ.RU

CHIEF@NBJ.RU