

Внешнеэкономическая деятельность

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



ПАО РОСБАНК

Реклама

ТЕНДЕНЦИИ | Как развивается международная торговля на фоне санкций

Российский **БИЗНЕС** активно ищет **НОВЫЕ ФОРМАТЫ** внешнеэкономической **ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**. Переориентация на **ВОСТОК** играет значительную **РОЛЬ** для российской экономики в части **КОМПЕНСАЦИИ** потерь.

Экспорт и импорт: жизнь в новых условиях



Фото: Getty Images Russia

Введенные в отношении России в феврале—марте и в последующие месяцы 2022 года международные санкции существенно повлияли на результаты внешнеэкономической деятельности (ВЭД) российских компаний.

Официальной статистики по экспорту и импорту сейчас нет — с апреля Федеральная таможенная служба приостано-

вила ее публикацию с формулировкой «во избежание некорректных оценок и спекуляций». Однако, как считают эксперты, спад в международной торговле существенный. Выход из сложившейся ситуации они видят в активной позиции компаний по поиску новых каналов ВЭД, форм международных финансовых расчетов, а также в помощи со стороны государства.

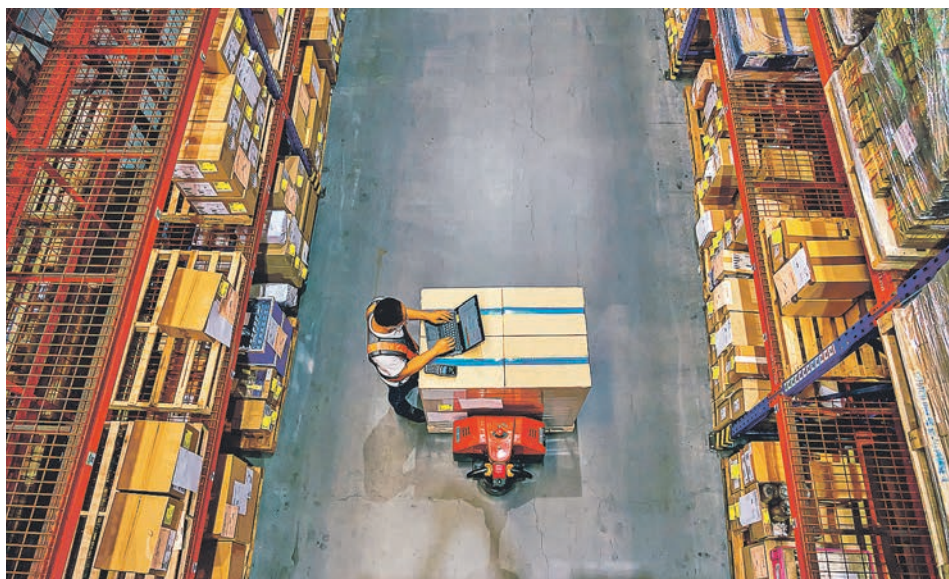
В целом российский бизнес уже адаптируется к новым условиям, во всяком случае в краткосрочном плане процесс идет достаточно активно и направлен на развитие, отмечает директор НИУ ВШЭ Александр Данильцев.

ЭКСПОРТНЫЙ РАЗВОРОТ
По оценкам аналитиков Торгово-промышленной пала-

ты (ТПП) РФ, по некоторым товарным группам объемы экспортных поставок в натуральном исчислении в апреле—июле этого года упали более чем на 40%. «В целом же объем экспорта в натуральном исчислении за этот период снизился на 9% по сравнению с аналогичным периодом

АЛЕКСЕЙ СОКОЛОВСКИЙ

Тенденции



← 1 предыдущего года», — говорит член Совета ТПП РФ по внешнеэкономической деятельности Жанна Мартынова. При этом в денежном выражении, по ее словам, ситуация выглядит неплохо, учитывая рост цен на минеральное топливо, удобрения, древесину и алюминий в связи с активизацией мировой экономики после коронавирусных локдаунов. «Это компенсирует падение натуральных объемов экспортных поставок», — продолжает она.

В части несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ), по прогнозам экспертов Российского экспортного центра (РЭЦ), также ожидается падение. Старший вице-президент РЭЦа Никита Гусаков напоминает, что в прошлом году ННЭ вырос на 36% по отношению к 2020-му, достигнув отметки \$192 млрд и заняв в общем объеме экспорта долю 39%. Теперь, для того чтобы достичь уровня 2021 года, по прогнозу Минэкономразвития, потребуется четыре года.

Однако ситуация в целом не столь критичная, как ее многие преподносят, считает Никита Гусаков. Исторически большая часть несырьевого неэнергетического экспорта (в прошлом году — 61%) все же приходится на дружественные страны. «Например, с Индией, Ираном, Азербайджаном и Казахстаном торговый оборот продолжает расти впечатляющими темпами, несмотря на сложности в общемировых отношениях. Также российские компании продолжают активно работать с Китаем», — говорит эксперт.

Переориентация на Восток играет значительную роль для российской экономики в части компенсации потерь, констатирует Жанна Мартынова. По оценкам ТПП, Китай в апреле—июле увеличил объем закупок

из России, главным образом сырья, в 2,2 раза в натуральном исчислении и в 3,3 раза в денежном. Экспорт в Турцию за тот же период вырос в 2,4 и 3,8 раза соответственно, в Индию — в три и четыре раза. В итоге доля трех стран в общем объеме российского экспорта выросла с 15 до почти 40% в натуральном исчислении и с 12 до 37% в денежном. Правда, добиться этого удалось в основном за счет демпинга, отмечает Жанна Мартынова: к примеру, среднестатистическая цена экспортных поставок антрацита в Китай на 7% ниже, чем в Германию, а природного газа — на 57%.

По мнению Александра Данильцева, если не начнется глобальная рецессия, спрос на российские товары в мире будет, главные же проблемы на этом пути связаны с транспортом и логистикой. Ключевые проблемы — логистика и проведение платежей, соглашается Никита Гусаков: «Для исправления ситуации в России принимаются системные меры, в том числе шаги по «раскатыванию» азово-черноморского и каспийского маршрутов».

В части международных платежей, по его словам, до сих пор не до конца налажена система расчетов в национальных валютах, не в полной мере может быть использована национальная система передачи финансовых сообщений, зачастую банки даже дружественных государств боятся вторичных санкций. «Хотя многие зарубежные контрагенты сегодня сами ищут и предлагают пути рестройки логистики, активно содействуют процессу перехода в национальные валюты и главное — вместе с российскими компаниями ищут новых партнеров», — говорит Никита Гусаков.

↑ Главные проблемы для российских экспортеров и импортеров связаны с транспортом, логистикой и проведением международных платежей

Фото: Getty Images Russia

Вопросы, связанные с переходом в международных расчетах в национальные валюты, сегодня выходят на передний план практически у всех участников внешней торговли, подтверждает руководитель дирекции корпоративного бизнеса Росбанка Алексей Иевлев. Поэтому первоочередной задачей для банков, по его словам, в новых условиях стало оперативное установление партнерских отношений с банками в странах ближнего зарубежья, Азии и Ближнего Востока, чтобы обеспечить беспрепятственные расчеты со странами данного региона, включая расчеты в экзотических (еще в недавнем прошлом) валютах, в том числе с использованием сервиса автоматической конвертации средств при трансграничных операциях.

ИМПОРТНЫЙ НЕДОБОР

Импорт после введения санкций рухнул более чем на треть — как в натуральном, так и в денежном исчислении, говорится в материалах ТПП РФ. «Поскольку раньше практически все высокотехнологичное оборудование, комплектующие, химическое и фармацевтическое сырье поставлялось из недружественных стран», — поясняет Жанна Мартынова. Для технологичного оборудования, попавшего под санкции, предприятиям или компаниям, оказывающим услуги поставки, по ее словам, приходится серьезно продумывать многоходовые схемы и подбирать «профильных псевдопоставщиков», что является непростой задачей. «Из Китая в основном импортируется ширпотреб, поэтому даже июльский рост объемов поставок на 45% в натуральном исчислении и на 20% в денежном не смог компенсировать снижение европейского импорта», — добавляет эксперт.

По мнению Александра Данильцева, в части импорта серьезные проблемы связаны с ограничением по поставкам запчастей, комплектующих, а также семян для сельского хозяйства. Возникают вопросы и с обслуживанием импортного сложного оборудования. Сейчас очень активно идет поиск альтернативных поставщиков в странах ЕАЭС и СНГ — Узбекистане и Азербайджане в первую очередь, в странах Азии, а также внутри РФ, замечает эксперт.

Основная проблема импортеров — разрыв цепочек поставок и, соответственно, необходимость поиска новых партнеров и решений, соглашается Никита Гусаков. Весной РЭЦ получил полномочия

по поддержке приоритетного импорта, новой задачей стало устранение этих разрывов и поддержка предприятий для сохранения производственных мощностей. В линейку группы были добавлены новые продукты: поиск альтернативного поставщика, кредитные и страховые продукты. Они помогают решить задачи на всей цепочке создания и продажи товаров, включая импорт оборудования, комплектующих и запчастей, которые сегодня недоступны на внутреннем рынке либо производятся в недостаточных объемах.

И ЗАКОНОМ, И СОВЕТОМ

Российские власти понимают проблемы, возникшие у экспортеров и импортеров, и стараются оказывать им меры поддержки — как путем изменения правил игры (к таким мерам можно отнести легализацию параллельного импорта), так и через институты развития, говорят эксперты.

Одно из важнейших изменений — возможность так называемого ускоренного возмещения НДС любым экспортерам, кроме находящихся в процессе реорганизации, ликвидации, банкротства, считает Никита Гусаков. Это позволит быстрее вернуть в оборот деньги, подлежащие возмещению, — в течение восьми дней вместо трех месяцев, не дожидаясь окончания камеральной налоговой проверки. Требования, которые были введены для ограничения по движению капитала в целях снизить риски финансовой стабильности в нынешних условиях, тоже постепенно смягчаются, говорит представитель РЭЦа.

На фоне всех существующих ограничений вырос спрос бизнеса на помощь и консультации банков по проведению международных расчетов, рассказывает Алексей Иевлев. Все участники рынка столкнулись со сложностями при осуществлении международных расчетов, задержками в обработке платежей иностранными банками. Бизнес нуждается в ответах на вопросы: проведет ли платеж конкретный зарубежный банк, есть ли ограничения в той или иной стране, почему получателю платежа так долго не зачисляются деньги. В ответ Росбанк, например, увеличил штат специалистов, которые представляют такой сервис клиентам, и дополнил цифровые сервисы автоматическими подсказками, чтобы облегчить прохождение международных платежей. ■

4

года

понадобится российскому несырьевому неэнергетическому экспорту, по прогнозам Минэкономразвития, чтобы восстановиться до уровня 2021 года

«ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 96 (3589) от 6 сентября 2022 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер проекта: ПАО РОСБАНК. Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»

Издатель: ООО «БизнесПресс»

Директор ИД РБК+: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор РБК+ «Внешнеэкономическая деятельность»: Владимир Миронов

Выпускающие редакторы: Алина Петракова, Марина Зубакова

Руководитель дизайн-департамента: Николай Реутин

Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров

Фоторедактор: Алена Кондюрина

Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты: Петр Геннадьевич Канаев

Рекламная служба: 8 (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК+: Анна Брук

Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина

Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 115280, Москва, ул. Ленинская Слобода, д. 26, стр. 3

От первого лица

О трансформации финансовой инфраструктуры для участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) РБК+ рассказал старший вице-президент департамента регионального корпоративного бизнеса РОСБАНКА **АНДРЕЙ ПАСТЕРНАК**.

«Средний бизнес не сдаётся и адаптируется к новой реальности»

Что изменилось в работе банков с корпоративными клиентами, в том числе из категории среднего бизнеса, участвующими во внешнеэкономической деятельности?

Разрывы привычных логистических цепочек и хозяйственных связей, трудности во взаимодействии с зарубежными контрагентами, с платежами и валютными расчетами, внезапно ставший проблемой избыток валюты — все это перевернуло привычный уклад не только для компаний — участников ВЭД, но и для банков, которые их обслуживали.

Сложности с логистикой возникли главным образом у тех, кто работал с европейскими направлениями, где одновременно была введена серия санкционных ограничений для проведения экспортных и импортных поставок. Компании, ориентированные на азиатские рынки, пострадали в меньшей степени, но для них усилилась конкуренция за логистику, спрос на которую значительно вырос, а предложение было и остается недостаточным. Главный удар при этом пришелся на представителей среднего бизнеса, которые осуществляли поставки в небольших масштабах, — им логистические операторы в первую очередь стали отказывать в услугах, предпочитая отдать свои мощности крупным клиентам.

Другая проблема связана с финансами — санкции в отношении многих российских банков привели к дефициту вариантов проведения международных платежей, увеличились сроки их прохождения. Опять же одним из главных пострадавших стал средний бизнес. При этом, несмотря на новые вызовы, мы отмечаем, что компании планомерно трансформируют бизнес, никто не сдаётся, все адаптируется к изменившимся внешним реалиям.

Третий момент, очень важный в международных расчетах, — это использование аккредитивов, которые позволяли компаниям получать отсрочку, например при импортных сделках, в том числе

за счет иностранных банков. В один момент из-за снижения риск-аппетита на Россию большинство иностранных банков стали отказывать в подтверждении и финансировании аккредитивов — компаниям пришлось перейти на авансирование.

Удалось ли кому-то на рынке преодолеть эту стрессовую ситуацию? И чем при этом могли помочь банки?

К новым условиям удалось адаптироваться более опытным в сфере ВЭД компаниям, имеющим за рубежом логистическую инфраструктуру, хабы. Тот же, кто ранее работал через посредников, потерял возможность управлять процессами, связанными с ВЭД.

Российские банки в целом действовали аккуратно. С одной стороны, никто не бросал клиентов, давая им время на адаптацию. С другой — все кредитные организации стали осторожны в части предоставления финансирования, поскольку такое понятие, как долгосрочный прогноз, просто перестало существовать. Конкурентным преимуществом для бизнеса стало наличие сильных банков-партнеров, которые были моментально готовы увеличивать линии, если видели, что компания приспосабливается к новым обстоятельствам.

Росбанк работает над тем, чтобы все изменения, в частности в сфере валютного законодательства, были максимально прозрачны для клиентов. Все мы — начиная от специалистов call-центра и заканчивая вице-президентами — сегодня тратим очень много времени на персональные консультации для среднего и крупного бизнеса.

Как Росбанк адаптировал свои продукты и сервисы для ВЭД с учетом новых обстоятельств?

Мы исторически позиционировали себя как банк, который умеет работать с сегментом экспортно-импортных операций. Сейчас мы эту функцию еще больше усилили. Наняли дополнительно специалистов



Фото: пресс-служба

для обслуживания трансграничных операций, чтобы на стороне банка не было никаких задержек.

Продукты как таковые не поменялись, но изменилась система расчетов, в практику широко внедряются бивалютные счета. Мы сегодня всем клиентам говорим, что наличие счетов в разных, желательно мягких, валютах — это практически обязательное стратегическое условие для ведения ВЭД. В структуре биржевых валютных торгов в августе резко выросла доля китайского юаня — примерно до 21 с 10% в июне. И она будет только расти. На локальном рынке появляются эмитенты облигаций, которые готовы привлекать длинное фондирование в юанях.

Мы также наблюдаем рост спроса на альтернативные мягкие валюты, в частности на лиры, тенге, дирхамы, рупии. Вообще валюта сделки будет больше приближаться к тем странам, между которыми ведется торговля. С той же Турцией, например, расчеты традиционно раньше были в евро, но сейчас многие компании понимают, что проще и лучше это делать в национальной валюте. Такие сделки пере-

крываются не через биржу, а напрямую с банками из дружественных юрисдикций.

Поэтому первое, что сделал в этом направлении Росбанк — разработал пакет тарифов и начал развивать соответствующую платежную инфраструктуру для компаний, которые сейчас идут на сближение с новыми рынками и стремятся переходить на расчеты в юанях, турецких лирах, индийских рупиях, дирхамах ОАЭ, валютах стран СНГ.

Что нового в части инструментария?

Мы активно помогаем клиентам подобрать оптимальные инструменты финансирования внешнеэкономических сделок. Сейчас некоторые иностранные поставщики стали принимать прямые аккредитивы российских банков, которые начали предоставлять отсрочки платежа своим клиентам и финансировать их самостоятельно, в первую очередь в рублях и валютах дружественных стран. Росбанк входит в пул таких банков.

У нас также создана вся необходимая внутренняя инфраструктура для работы в рамках 895-го постановления правительства РФ, которое предусматривает льготное финансирование импортных контрактов за счет субсидий Минпромторга. В перспективе по ней же мы рассматриваем выпуск льготных аккредитивов. Сейчас также возобновляем опцию факторинга с при-

ятием кредитного риска на страховые компании. Этот продукт предлагает на рынке крайне ограниченное количество банков.

Наконец, у нас большие планы в отношении развития нового сегмента финансового рынка — цифровых финансовых активов (ЦФА). В их основе лежат технологии блокчейн, которые позволяют широкому кругу инвесторов вкладываться практически в любые активы. Это и возможность для бизнеса получать финансирование. Первые сделки по ЦФА были как раз связаны либо с активом, либо с долгом компании. Например, объем пилотной эмиссии ЦФА, проведенной «Норникелем» на блокчейн-платформе «Атомайз», соответствует размеру кредиторской задолженности компании перед поставщиком производственного оборудования.

Ценно, что это открытая и независимая инфраструктура, которая не может быть выключена по одному щелчку.

Как, на ваш взгляд, будет в дальнейшем меняться финансовая инфраструктура ВЭД?

Есть проблема плохо подходящих до адресата платежей в евро и долларах. Часто в этом обвиняют систему SWIFT, но дело не в системе, а в большой очереди в банках-корреспондентах. Мы сейчас, к примеру, прорабатываем альтернативные решения: до конца третьего квартала 2022 года планируем присоединиться к китайской системе CIBS — аналогу SWIFT.

Сегмент банковского обслуживания участников ВЭД также трансформируется. Мы видим, что ведущие в этой области кредитные организации становятся более специализированными по различным отраслевым направлениям импорта и экспорта и сосредотачиваются каждый на своем. Кто-то — на газовой отрасли, кто-то — на сельскохозяйственной продукции и пр. У Росбанка сейчас тоже есть своя ниша — мы приоритетно обслуживаем финансовые потоки по продаже никеля и палладия. Со временем, я считаю, останется ограниченное количество банков, обслуживающих ВЭД. При этом эра компаний, ограничивающихся одним банком, уходит. У всех бизнесов будет несколько специализированных финансовых партнеров. ▀

☞ Наличие счетов в разных валютах — это стратегическое условие для ведения бизнесом внешнеэкономической деятельности»

Решения

Активы переходят на блокчейн

Цифровые финансовые активы дают бизнесу новые возможности привлечения средств, а в перспективе могут стать альтернативой традиционным инструментам инвестирования.

ИВАН КОЗЛОВ

В минувшем июле в России был принят закон, который упорядочил операции с цифровыми финансовыми активами (ЦФА), а также регламентировал создание профильных платформ для осуществления операций с такими активами. Сегодня в реестр операторов информационных систем ЦФА Банка России входит ряд компаний, в том числе «Атомайз» и Сбербанк.

Российское законодательство разрешает различные виды операций с ЦФА в течение всего жизненного цикла инструмента, включая первичную продажу, продажу на вторичном рынке, погашение, обмен, залог цифровых прав и все другие действия, предусмотренные Гражданским кодексом. На текущий момент закон запрещает использовать цифровые активы как средство платежа, однако в перспективе его планируется развивать и в этом качестве в числе прочего. Как заявил в конце августа на стратегической сессии по развитию отечественной финансовой системы премьер-министр РФ Михаил Мишустин, для «бесперебойной оплаты поставок товаров из-за рубежа и на экспорт». Новый закон позволит активизировать использование цифровых активов, прогнозировал ранее глава комитета Госдумы РФ по финансовому рынку Анатолий Аксаков.

ТОКЕН И НЕ ТОКЕН

С технологической точки зрения выпуск ЦФА сильно напоминает известные всем криптовалюты. Они выпускаются в виде токенов по технологии блокчейн с использованием принципа распределенного реестра, что обеспечивает их высокую защищенность, прозрачность и надежность транзакций. Однако в отличие от криптовалют, которые являются чисто расчетным средством и не имеют под собой никакого физического обеспечения, ЦФА такое обеспечение имеют.

Однако, как уточняет генеральный директор «Атомайза» Екатерина Фроловичева, термины «токен» и «ЦФА» не всегда тождественны, поскольку есть разные виды токенов, включая зарубежные, часть из них находится в серой зоне. Тогда как ЦФА (выпущенные в виде токенов) имеют леги-

тимный статус в России, им дано определение в законодательстве и создан самостоятельный правовой режим.

Ключевая особенность ЦФА — это программируемость, говорит Екатерина Фроловичева. В инструмент могут быть заложены любые параметры, как сложные, так и простые. Основа ЦФА — это программный код. Поэтому он может гибко подстраиваться под потребности эмитента. При этом ЦФА не уступает по безопасности классическим финансовым инструментам.

В июле 2022 года российская цифровая платформа «Атомайз», одним из инвесторов которой является холдинг «Интеррос», объявила о первых сделках с цифровыми финансовыми активами на драгоценные металлы, а именно палладий. Позднее прошла еще одна знаковая сделка: были выпущены ЦФА на кредиторскую задолженность «Норникеля».

Партнером «Атомайза» по палладиевой сделке стал Росбанк, выполнивший классическую для банка функцию, взяв на себя идентификацию и проверку клиентов, а также открытие счетов. Кроме того, банк выступил в качестве инвестора. «Мы приобрели токены, дающие право на денежное требование, эквивалентное рыночной стоимости палладия. А в августе Росбанк принял участие в пилотном проекте по инвестированию в ЦФА, параметры которых соответствуют кредиторской задолженности эмитента. Данные активы можно использовать в качестве залога», — рассказывает первый вице-президент дирекции корпоративного бизнеса Росбанка Сергей Козелков.

ПРИКЛАДНОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Как и традиционные финансовые инструменты, ЦФА будут использоваться прежде всего для привлечения финансовых ресурсов компаниями реального сектора, а инвесторами — для вложений и управления рисками, например посредством токенов-деривативов, считает проректор по научной работе Финансового университета при правительстве РФ Светлана Соляникова.

В качестве обеспечения ЦФА может выступать практически любой материальный актив — промышленные и драгоценные металлы, недвижимость, производственные проекты, долговые инструменты, интел-



лектуальная собственность. Эмиссия токенов — это, по сути, механизм коллективного инвестирования в базовые активы, поясняют эксперты. Так, согласно условиям упомянутых сделок с ЦФА на драгметаллы, инвесторы смогут по истечении заранее оговоренного срока продать токены эмитенту, исходя из рыночной стоимости металла на момент закрытия сделки (экспирации). «Мы сейчас прорабатываем с регулятором возможность выхода инвесторов из ЦФА не только в деньги, но и в базовые активы, такие как металл, драгоценные камни или даже предметы искусства», — рассказывает Екатерина Фроловичева.

Первые опыты выпуска цифровых финансовых активов в России показывают, что они могут использоваться как инновационные инструменты краткосрочного коммерческого финансирования под уступку прав требования к дебиторам, то есть и в рамках факторинга, говорит заместитель директора Института «Центр развития» НИУ ВШЭ Валерий Миронов. «Полагаю, что это вполне возможно, например, при выпуске ЦФА как векселей на новой технологической базе, исключая их подделку или иные формы мошенничества, что случается с обычными векселями из-за отсутствия их единого реестра», — поясняет он.

ЦФА свободны от целого ряда ограничений, характерных для биржевого рынка драгоценных металлов. Например, при продаже золота на бирже нужно учитывать размер и заполненность хранилища. Цифровой финансовый актив имеет обеспечение в виде металла, однако физически он хранится на складе у производителя. Поэтому у ЦФА неограниченная глубина эмиссии. Кроме того, стоимость хранения металла для производителя минимальная. «Все это делает ЦФА более удобным и оборачиваемым инструментом и в перспективе позволит эмитентам легче привлекать финансирование», — отмечает Екатерина Фроловичева.

Крупные компании-экспортеры также считают ЦФА перспективным инструмен-

том. «Норникель» в первую очередь интересуют цифровые активы, представляющие собой безусловное право денежного требования к эмитенту, не являющееся каким-либо сложным структурным продуктом, говорит директор департамента казначейства компании Александр Гаврилов. Такой вид ЦФА позволяет значительно расширить горизонт возможностей не только для привлечения заемных средств, но также для гибкого управления оборотным капиталом и более эффективного размещения ликвидности.

Вместе с тем, добавляет эксперт, возможности ЦФА не ограничиваются денежными требованиями. К примеру, утилитарные цифровые права также открывают огромные перспективы финансирования оборотного капитала в рамках инвестиционных проектов, цепочек производства, оказания работ или услуг. «Мы видим большой потенциал в рынке ЦФА не только как инвестиционном инструменте, но и как способе финансирования разных участников рынка — самих эмитентов и их поставщиков», — говорит Александр Гаврилов. Для поставщиков такой способ финансирования, по его мнению, сможет стать альтернативой таким инструментам, как факторинг и динамическое дисконтирование, по стоимости более приближенной к стоимости финансирования их крупных контрагентов.

Частным инвесторам тоже могут быть интересны ЦФА, особенно в условиях нынешних ограничений на работу с некоторыми активами, в первую очередь зарубежными, считают эксперты. «Мы ожидаем интерес на ЦФА со стороны частных инвесторов, например, на токены на драгоценные металлы, доступные для покупки физическими лицами», — говорит директор по инновациям и управлению данными Росбанка Ольга Махова. В банке планируют, что уже в этом году продукты ЦФА в формате b2c будут доступны для розничных клиентов, в том числе в онлайн-приложении. ■

↑ В качестве обеспечения ЦФА могут выступать различные материальные активы — драгметаллы, недвижимость, интеллектуальная собственность и прочие

2022

стал годом проведения первых сделок с цифровыми финансовыми активами на драгоценные металлы в России

Фото: Getty Images Russia