



ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
31 октября 2017
Вторник
№ 186 (2683)



Алексей Ведев,

директор Центра структурных исследований РАНХиГС

Почему ЦБ преувеличивает риски инфляции

МНЕНИЕ, С. 11 →
ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 30.10.2017

1124,05 ↑
пункта

Цена нефти BRENT
Bloomberg, 30.10.2017, 20.00 мск

\$60,54 ↑
за баррель

Международные резервы
России ЦБ, 20.10.2017

\$425,6 ↓
млрд

Курсы валют ЦБ
31.10.2017

\$1= ↓
₽57,87

€1= ↓
₽67,22

ВПК Семь вопросов о новых санкциях США

«Ростех» под прицелом



Почти половину нового санкционного списка США составляют подконтрольные госкорпорации «Ростех» предприятия.
На фото: глава «Ростеха» Сергей Чемезов

ИВАН ТКАЧЁВ

США приступили к исполнению новых санкций в отношении российского ВПК: под прицел попали сделки по экспорту российского оружия по всему миру. Даже внутри страны сделки с оборонным сектором теперь могут стать поводом для санкций.

Администрация президента США Дональда Трампа под давлением конгресса назвала 39 российских оборонных компаний и разведывательных структур, сотрудни-

чество с которыми теперь может обернуться санкциями для компаний и правительств по всему миру. Насколько серьезно Трамп собирается исполнять новые санкционные полномочия, сказать пока невозможно. Исходя из буквы закона о санкциях CAATSA («Закон о противодействии неприятелям Америки через санкции») и опубликованных 27 октября указаний Госдепартамента, у правительства Трампа есть как возможность нанести реальный удар по российскому экспорту вооружений, так и возможность саботировать применение жестких ограничений.

1. Это новые санкции против российских компаний?
В публичных указаниях (guidance) Госдепартамента подчеркивается, что против организаций, попавших в список, не вводятся новых санкций. Их активы не будут замораживаться в американской юрисдикции, как это происходит с активами лиц, внесенных в список SDN (Specially Designated Nationals And Blocked Persons). Впрочем, более половины нового списка — это структуры, уже находящиеся в списке SDN.

Сделки с фигурантами нового списка в общем виде не запрещаются, кроме «существенных» сделок («существенность» будет определять Госдеп по своим критериям). Санкции будут вводиться против тех, кто совершает такие «существенные» сделки с участниками списка. Но де-факто это новые санкции против военно-промышленного сектора и спецслужб России. Угрожая санкциями контрагентам российских компаний из списка, власти США могут сорвать исполнение уже заключенных договоров и заключенные будущих сделок.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 8 →

ВЛАСТЬ

Русский след до Киева доведет

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ,
АНЖЕЛИКА БАСИСИНИ

Расследование о вмешательстве России в выборы президента США дало неожиданные результаты — главе предвыборного штаба Дональда Трампа Полу Манafortу предъявлено обвинение в заговоре против США за работу на Украину. Расследование продолжится.

Обвинения были предъявлены Полу Манafortу и его деловому партнеру Ричарду Гейтсу 30 октября. Их выдвинуло большое жюри округа Колумбия. Обвинительное заключение было распространено офисом спецпрокурора США Роберта Мюллера. Мюллер возглавляет независимое расследование по предполагаемому вмешательству России в президентские выборы в США. О созыве Мюллером большого жюри стало известно в августе этого года.

В чем обвинили Манafortа

Всего Манafortу и Гейтсу предъявлены обвинения по 12 пунктам, однако все они связаны с нарушениями американских законов из-за работы обвиняемых на правительство Украины, украинского президента Виктора Януковича и его Партию регионов, а также партию «Оппозиционный блок».

«Пол Манafort и Ричард Гейтс годами работали политическими консультантами и лоббистами. Между 2006 и 2015 годами Манafort и Гейтс действовали как незарегистрированные агенты правительства Украины, Партии регионов, Януковича и «Оппозиционного блока» (партии — преемницы Партии регионов)», — говорится в тексте обвинения.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 4 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

РБК

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК
И.о. главного редактора:
Игорь Игоревич Тросников
Арт-директор: **Дмитрий Девяшвили**
Выпуск: **Игорь Климов**
Руководитель фотослужбы:
Алексей Зотов
Фоторедактор: **Александра Николаева**
Верстка: **Константин Кузниченко**
Корректура: **Марина Колчак**
Информационно-аналитический центр:
Михаил Харламов
Инфографика: **Илья Жериков**

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Соруководители редакции РБК:
Игорь Тросников, Елизавета Голикова
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг:
вакансия
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Первые заместители главного редактора:
Кирилл Вишнепольский, Петр Канаев
Заместители главного редактора:
Светлана Дементьева, Дмитрий Ловягин,
Ирина Парфентьева
Руководитель фотослужбы:
Игорь Бурмакин

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ
Медиа и телеком: **Анна Балашова**
Банки и финансы: **Марина Божко**
Свой бизнес: **Николай Гришин**
Индустрия и энергоресурсы:
Тимофей Дзядко
Политика и общество: **Вячеслав Козлов**
Мнения: **Андрей Литвинов**
Спецпроекты: **Денис Пузырев**
Потребительский рынок: **Сергей Соболев**
Экономика: **Иван Ткачев**
Международная политика:
Полина Химшиашвили

Адрес редакции: 117393, г. Москва,
ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177
Факс: (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru
Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: **ООО «БизнесПресс»**
Газета зарегистрирована в Федеральной
службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых
коммуникаций.
Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ № ФС77-63851
от 09.12.2015.

Издатель: **ООО «БизнесПресс»**
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78,
стр. 1
E-mail: business_press@rbc.ru
Директор издательского дома «РБК»:
Ирина Митрофанова

Корпоративный коммерческий директор:
Людмила Гурей
Коммерческий директор
издательского дома «РБК»:
Анна Брук
Директор по рекламе
товаров группы люкс:
Виктория Ермакова
Директор по рекламе сегмента авто:
Мария Железнова

Директор по маркетингу:
Андрей Сикорский
Директор по распространению:
Анатолий Новгородов
Директор по производству:
Надежда Фомина

Подписка по каталогам:
«Роспечать», «Пресса России»,
подписной индекс: 19781
«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:
Телефон: (495) 363-1101
Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 2225
Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов
допускается только по согласованию
с редакцией. При цитировании ссылка
на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2017

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.

Штаб телеведущей обсуждает варианты ее выдвижения в кандидаты

Собчак встраивают в схему



Многочисленные предложения партий о предоставлении площадки для выдвижения Ксении Собчак не интересны. Она подумывает пойти на выборы в качестве самовыдвиженца, утверждает политтехнолог ее штаба

НАТАЛЬЯ ГАЛИМОВА,
ВЛАДИМИР ДЕРГАЧЕВ

Телеведущая Ксения Собчак определится с форматом выдвижения в середине ноября. В ее штабе рассматривают варианты выдвижения от «Гражданской инициативы», от ПАРНАС, одним из лидеров которой был Борис Немцов, и альтернативный вариант — самовыдвижение.

Выдвижение от партии

В штабе телеведущей Ксении Собчак рассматривается вариант ее выдвижения на выборы президента в марте 2018 года от Партии народной свободы (ПАРНАС) или от «Гражданской инициативы», рассказали РБК три источника в штабе телеведущей.

ПАРНАС подходит Собчак идеологически, имеет политическую историю, это не фиктивная структура, говорит один из источников РБК. То же самое можно сказать и о «Гражданской инициативе», добавляет другой собеседник в штабе.

«ПАРНАС, по моему личному мнению, была бы идеальным ва-

риантом [для выдвижения], но, насколько я знаю, предложений с их стороны еще не поступало», — сказал РБК политтехнолог Алексей Ситников, вошедший в штаб Собчак.

Одним из лидеров ПАРНАС был Борис Немцов, убитый в феврале 2015 года в Москве. В 2013 году на выборах в Ярославскую областную думу он получил депутатский мандат, благодаря чему партия приобрела право выдвигать своих кандидатов без сбора подписей на выборах в Госдуму (согласно законодательству такое право есть у думских партий и имеющих фракцию хотя бы в одном заксобрании региона). По итогам парламентских выборов ПАРНАС не преодолела барьер, набрав 0,7% голосов.

Если Ксения Собчак пойдет на выборы от партии, это будет настоящая партия, а не просто существующая на бумаге, добавляет другой представитель штаба телеведущей, журналист Антон Красовский.

В штаб Собчак приходит много обращений от малых партий с предложениями предоставить площадку для выдвижения телеведущей, но все они существуют

только на бумаге, а «показывать, что ты поддержан фиктивной партией, неправильно», говорит, в свою очередь, Ситников.

«Это должна быть партия, которая бы устроила кандидата (Собчак. — РБК), ассоциировалась с ним, и сам кандидат должен ассоциироваться с партией. Таких партий немного», — продолжает Красовский. Он отказался назвать «подходящие» Собчак партии, добавив, что фактических переговоров пока не было, но «эти переговоры, на мой взгляд, целесообразны». «Если кандидат не увидит, что партия создана для него, а партия — что она создана для кандидата, тогда [будет избрано] самовыдвижение», — подчеркнул Красовский в беседе с РБК.

Выдвижение от партии было бы выгоднее телеведущей с точки зрения экономии средств, сказал РБК один из источников в штабе: «Никто не хочет тратить деньги, которых сейчас и так нет».

Согласно закону «О выборах президента» кандидат, идущий на выборы от непарламентской партии, должен собрать не менее 100 тыс. подписей граждан, а в качестве самовыдвиженца — не менее 300 тыс. От сбора подписей

освобождаются кандидаты от думских партий, а также от имеющих фракции в не менее чем трети заксобраний регионов.

ПАРНАС действительно могла бы облегчить процедуру сбора подписей, признал в беседе с РБК глава штаба телеведущей Игорь Малашенко. Но переговоров в настоящее время нет, добавил он.

Председатель ПАРНАС Михаил Касьянов также заявил РБК, что переговоры сейчас не проходят. Партия не выходила на штаб Собчак с предложением выдвинуть ее в президенты, равно как с аналогичным предложением на партию не выходили представители телеведущей, утверждает он. На вопрос РБК, готова ли ПАРНАС в принципе выдвинуть Собчак, Касьянов ответил: «Предположения не комментирую».

В свою очередь, источник, близкий к руководству ПАРНАС, сказал РБК, что партия не против выдвинуть Собчак, но сейчас «мяч на чужой половине поля».

Лидер «Гражданской инициативы» Андрей Нечаев сообщил РБК, что у него были «предварительные контакты» со штабом Собчак по вопросу выдвижения от их партии. Он уточнил, что телеведущая

в настоящее время «выбирает между «Гражданской инициативой» и ПАРНАС». «А я формулирую свои условия», — добавил Нечаев. «Гражданская инициатива» несколько раз участвовала в выборах разного уровня. В 2014 году она выдвинула бывшего замминистра экономики Ивана Старикова кандидатом в мэры Новосибирска, но за несколько дней до голосования тот снял свою кандидатуру в пользу коммуниста Анатолия Локтя и впоследствии стал представителем Новосибирска в Москве в ранге вице-мэра. Сам Нечаев собирал подписи на выборах в Мосгордуму в 2014 году, но не собрал. На выборах в Госдуму в 2016 году «Гражданская инициатива» сформировала совместный список кандидатов в депутаты с Партией роста бизнес-омбудсмена Бориса Титова. В кампании политические силы участвовали под брендом последней. Нечаев вошел в федеральную часть избирательного списка, но партия не преодолела проходной барьер.

На своей странице в Facebook Нечаев называл выдвижение на высший пост человека, который в последние годы не занимался политикой и не участвовал ни в каких выборах, «как минимум вызывающим вопросы».

По мнению Нечаева, никаких шансов быть избранной у Собчак нет, а ее выдвижение от партии можно рассматривать лишь как средство донесения своей позиции по актуальным вопросам.

Лидер «Гражданской инициативы» писал, что главное условие для кандидата от партии — взять за основу ее программу, а предложения по кардинальному изменению основных направлений внутренней и внешней политики власти невозможны без серьезной и принципиальной критики нынешней политики и ошибок, в том числе президента страны. По его мнению, готовность кандидата к такой критике даст ответ на вопрос, является ли решение Собчак

личным и независимым или это часть предвыборной игры Кремля.

Сама Собчак на пресс-конференции 24 октября, отвечая на вопрос РБК, будет ли она выдвигаться от партии или пойдет на выборы в качестве самовыдвиженца, заявила: «Если найдется партия, которая поддержит, пойду от партии. Моя партия — это народ нашей страны, народ России». Телеканал «Дождь» сообщал, что из всех опрошенных им демократических партий возможность выдвижения Собчак не исключили только две: ПАРНАС и «Гражданская инициатива».

Сценарий самовыдвижения

Наиболее вероятно, что Собчак все же пойдет на выборы в качестве самовыдвиженца, сказал РБК политтехнолог Алексей Ситников. «95%, что будет самовыдвижение. Это на сегодняшний день рабочий вариант», — добавил он. Журналист Антон Красовский оценивает оба варианта — выдвижение от партии и самовыдвижение как равнозначные на данный момент: «Решения нет, обсуждаются оба формата», — говорит он.

Плюс самовыдвижения в том, что стратегия «против всех», избранная Собчак, с электоральной точки зрения выгоднее, чем выдвижение от партии, поясняет один из собеседников РБК в штабе телеведущей. Выдвижение от партии может уменьшить число готовых голосовать за Собчак, поскольку у партии все-таки есть свой избиратель, добавляет он. К тому же, несмотря на множество политических сил, зарегистрированных в России, реально действующих среди них не так уж и много и почти не из чего выбирать, констатирует источник РБК.

Решение, как именно Собчак будет выдвигаться на выборы, появится в середине ноября, сказал РБК Красовский.

Пресс-секретарь телеведущей Ксения Чудинова заявила

РБК: «На сегодняшний день речи о выдвижении Собчак от партии не идет».

Директор Центра экономических и политических реформ Николай Миронов видит среди плюсов самовыдвижения Собчак независимость от «старых» брендов, возможность претендовать на более широкую аудиторию, «быть над схваткой, то есть над партийной борьбой». «Но технически и финансово это сложнее. А из пар-

тий лучше раскручена ПАРНАС, плюс она ассоциируется с классическим несистемным протестом. Это более узнаваемый бренд. С другой стороны, выдвижение от ПАРНАС — это связка с Касьяновым, и в этом есть определенные минусы», — считает эксперт.

Совершенно очевидно, что выдвижение от малых партий несет в себе существенные электоральные риски, так как рейтинг этих партий измеряется на уров-

не арифметической погрешности, говорит политконсультант Константин Листратов. «В то же время Ксения Собчак, являясь узнаваемой медийной личностью, вполне способна набрать больше голосов в качестве самовыдвиженца. Кроме того, именно женщина в качестве внепартийного кандидата в президенты может привлечь повышенное внимание различных групп избирателей», — полагает эксперт. ■

В гонке только девушки

Российская радио- и телеведущая Екатерина Гордон заявила о своих планах участвовать в президентской кампании 2018 года. Соответствующее видеообращение она выложила на своей странице в Twitter.

«Я решила воспользоваться своим правом и выдвинуть свою кандидатуру на пост президента Российской Федерации», — заявила журналистка, заметив также, что, вероятно, будет «единственным кандидатом, не согласованным с администрацией» главы России.

Основой программы Гордон, по ее словам, станет защита прав женщин и детей. «Я мать двоих детей, я журналист с десятилетним стажем, я учредила собственную юридическую компанию и уже пятый год занимаюсь защитой прав женщин и детей в нашей стране», — отметила она, добавив, что знает «на практике, как работает судебная система» и «как женщины



Екатерина Гордон

тянут детей, а мужчины уходят от ответственности». Россию журналистка назвала «страной матерей-одиночек, на которых всем плевать».

Ссора с Собчак

Комментируя заявление ведущей Ксении Собчак о планах участвовать в президентских выборах, журналистка отметила, что сама она «не представитель гламура» и «не родилась с серебряной ложкой во рту». «Я из простой семьи, с 13 лет работаю», — сказала Гордон, призвав голосовать за ее кандидатуру. Прежде, в 2008 году, Екатерина Гордон и Ксе-

ния Собчак поссорились в прямом эфире программы «Культ личности» на радио «Маяк». Гордон была соведущей программы, Собчак — приглашенным гостем. Переписка началась после того, как Гордон заявила, что «в каждом из нас есть немного Ксении Собчак», на что последняя ответила: «Не льстите себе, в некоторых ее нет совсем». После этого эфира Гордон была уволена с радиостанции. В 2013 году ведущие помирились.

Ставка на выборы 2024 года

Цель выдвижения Гордон — «чистый пиар», пояснил РБК политолог Константин Калачев. «Выдвижение в президенты гарантирует минимум 15 минут славы, и на этом можно заработать», — отметил он, добавив, что «до регистрации можно сделать много разных заявлений». Остальное, по мнению Калачева, «зависит от того, заин-

тересован ли кто-то в выдвижении Гордон и «получит ли она [впоследствии] реальную помощь». «Не исключено, что журналистка даже соберет 100 тыс. подписей, если найдет партию, от которой сможет выдвигаться», — отметил он. «Все молодые участники президентских выборов, в том числе Ксения Собчак и Екатерина Гордон, делают ставку на выборы не 2018, а 2024 года», — считает политолог Дмитрий Гусев.

Шансы Гордон невелики, отметил политолог Аббас Галлямов. «Они зависят от того, зарегистрирует ли ее в качестве кандидата Кремль, и от того, сколько денег она вложит в кампанию», — прокомментировал он. Интерес к Собчак Гордон вряд ли перебьет, отметил эксперт, скорее — «подстегнет». «Ведь они непременно будут ругаться друг с другом, а такие вещи всегда привлекают внимание», — считает он.



Кто они — герои Премии РБК 2017?

голосуйте на rbc.ru

Реклама 18+

ЗАМЕШАННЫЕ В УКРАИНСКОМ СКАНДАЛЕ



↑ Пол Манafort — бывший руководитель предвыборного штаба Дональда Трампа, покинувший команду за несколько месяцев до ноябрьских выборов. Причина — сообщения прессы о связи Манafortа с пророссийской Партией регионов на Украине. В августе 2016 года The New York Times сообщила, что, работая политическим консультантом, Манafort в 2010 году помог Виктору Януковичу победить на президентских выборах, лоббировал интересы Партии регионов за рубежом и получил за свои услуги \$13 млн

↑ Американские СМИ с делом Манafortа также связывают имя украинского олигарха Дмитрия Фирташа. Бывший премьер-министр Украины Юлия Тимошенко в иске, поданном в американский суд в 2011 году против Фирташа и Манafortа, утверждала, что они в 2008 году обсуждали создание фонда в Нью-Йорке для инвестиций в коммерческую недвижимость. Однако целью ответчиков, по ее мнению, было под видом легальных инвестиций перевести заработанные на Украине деньги на счета в Нью-Йорке и тем самым отмыть. Суд отклонил иск Тимошенко

Бывшего руководителя предвыборного штаба Трампа обвинили в работе на Украину

Русский след до Киева доведет

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

В опубликованном тексте есть фактические ошибки: Юлия Тимошенко названа предшественником Януковича на посту президента, хотя она высший пост на Украине никогда не занимала.

За работу с Украиной Манafort и Гейтс получили десятки миллионов долларов дохода, а чтобы скрыть эти платежи, с 2006 по 2016 год создали сеть многочисленных иностранных корпораций, партнерств и банковских счетов, говорится в тексте обвинения. Подставные компании, указано в документе, были созданы на Кипре, Сейшельских островах, в государстве Сент-Винсент и Гренадины. В списке 17 компаний из США, 12 — с Кипра, две — из Сент-Винсента, одна — из Великобритании.

Всего через офшорные счета прошло более \$75 млн, утверждает обвинение. Манafort отмыл \$18 млн, которые использовал, чтобы покупать недвижимость, товары и услуги в США, указано там же. Гейтс перевел через офшоры более \$3 млн.

Основную деятельность по политическому консалтингу Манafort и Гейтс вели через созданную Манafortом и другим его партнером компанию Davis Manafort Partners. У этой ком-

пании были сотрудники в США, на Украине и в России, говорится в обвинении. В 2011 году Манafort в одиночку создал компанию DMP International, чтобы заниматься работой с иностранными клиентами. Он был единственным ее владельцем, а Гейтс работал в обеих компаниях.

Перечисленные факты указывают на то, что имел место заговор против США, говорится в обвинении. «В период примерно с 2006 по 2017 год — обе даты являются ориентировочными — Пол Манafort и Ричард Гейтс в пределах федерального округа Колумбия и за его пределами сознательно и намеренно действовали сообща для обмана [властей] США, затрудняя, ослабляя и подрывая правительственные функции госведомства, а именно Министерства юстиции и Министерства финансов», объясняется суть «заговора» в обвинении. Согласно законам граждан США должен подать в Министерство юстиции информацию о том, в чью пользу будет вестись работа, каковы будут сумма вознаграждения и основные действия, которые американский гражданин или компания намерены предпринять для исполнения своей работы.

Манafort и Гейтс обвиняются в отмывании денег, сокрытии

от Минфина данных о полученных ими средствах от иностранных компаний, нарушении закона о декларировании иностранных счетов, нарушении закона о регистрации иностранных агентов и в предоставлении обвиняемыми ложных свидетельств. Обвинения Манafortу были предъявлены в офисе ФБР в Вашингтоне, куда он явился добровольно. По подсчетам AP, Манafortу грозит до 80 лет тюремного заключения.

Обвинение советнику

Также в понедельник, 30 октября, стало известно, что Джордж Пападопулос, бывший во время предвыборной кампании советником штаба Трампа по внешней политике, признал себя виновным в даче ложных показаний на допросе в ФБР, который состоялся в январе этого года, и начал сотрудничество с Мюллером. Из опубликованных материалов ФБР следует, что Пападопулос хотел

устроить в 2016 году Трампу встречу с российским руководством, для чего встретился в Италии с неназванным в документе профессором. Встреча с профессором прошла примерно 14 марта 2016 года. Спустя три дня Пападопулос встретился с профессором в Лондоне, тот познакомил его с россиячкой, которая была представлена Пападопулосу как «племянница Владимира Путина» со связями

с высокопоставленными российскими чиновниками. Целью их встречи, по утверждению Пападопулоса, было «обсуждение отношений России и США при президентстве Дональда Трампа». В документе есть сноски: «Впоследствии Пападопулос узнал, что россиянка не была родственницей президента Путина. Кроме того, Пападопулос надеялся, что профессор и россиянка представят

«Никакого тайного сговора»

«Извините, но все это было за годы до того, как Пол Манafort стал частью кампании... Кроме того, нет никакого тайного сговора!» — отреагировал на предъявление обвинений президент США Дональд Трамп на своей странице в сети Twitter.

Мюллер возглавил расследование возможных связей Трампа и его команды с Россией, вмеша-

его российскому послу в Лондоне, чего они не сделали».

На первых показаниях Пападопулос говорил, что встреча с профессором прошла задолго до его поступления на работу в штаб (21 марта). Как отмечается в документе, профессор проявил интерес к Пападопулосу, только когда узнал, что тот собирается присоединиться к предвыборному штабу Трампа.



ФОТО: Evan Vucci/AP

↑ Рик Гейтс — давний деловой партнер Манафорта, с которым они в 2005–2016 годах действовали как незарегистрированные агенты правительства Украины, Партии регионов, Януковича и «Оппозиционного блока». За это время партнеры получили десятки миллионов долларов

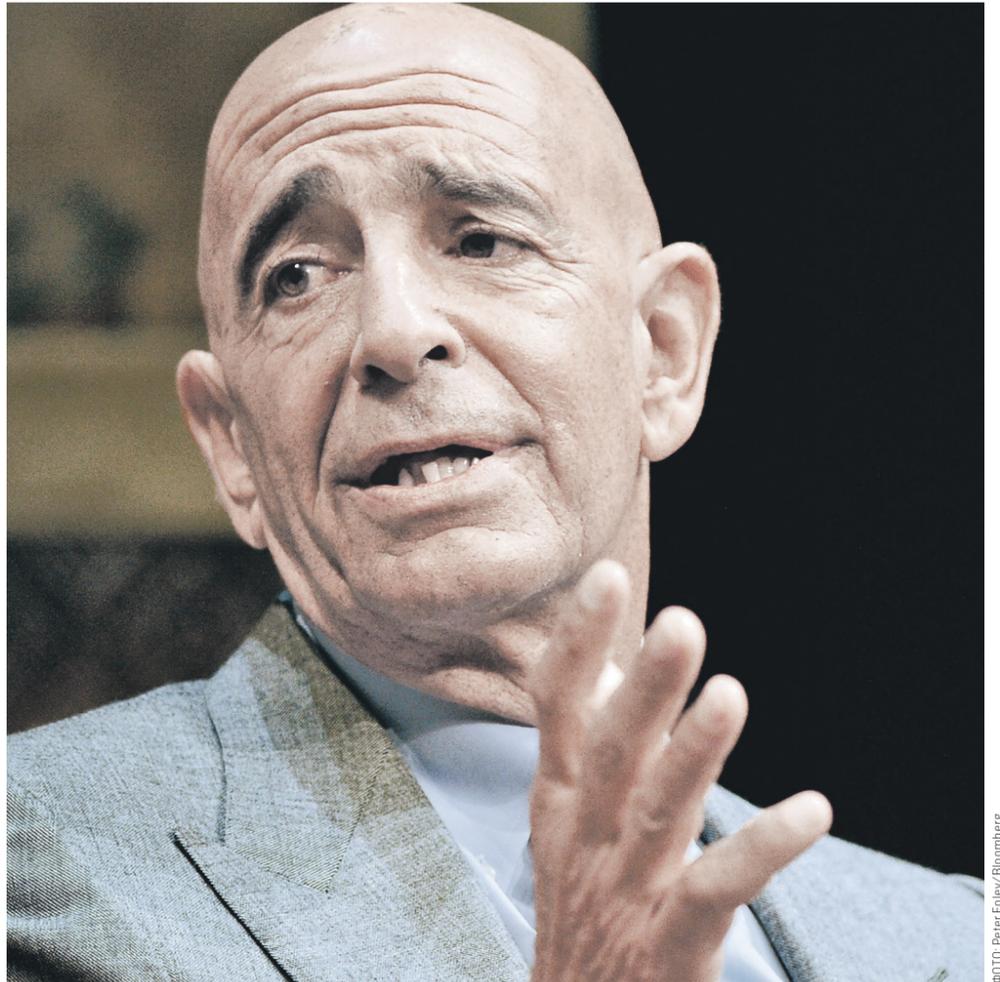


ФОТО: Peter Foley/Bloomberg

↑ Нанять Пола Манафорта для президентской компании Дональду Трампу посоветовал инвестор из Лос-Анджелеса Томас Баррак (на фото). После отставки Манафорта Баррак поддержал его, пригласив на свою яхту. Томас Баррак продолжил работать с Риком Гейтсом, с которым они часто вместе бывали в Белом доме

тельство Москвы в выборы и других, связанных с этим эпизодов в мае этого года.

Предъявленные в понедельник обвинения связаны исключительно с работой Манафорта на Украине, но не с возможным российским вмешательством, обращает внимание руководитель Международного института политической экспертизы Евгений Минченко. Одна-

ко, указывает эксперт, обвинение еще может быть дополнено и «какая-то тема с русскими клиентами может появиться». Для отношений США с Украиной информация из обвинения большого значения иметь не будет, полагает Минченко.

Предъявленные Манафорта обвинения пока к России отношения не имеют, и с формальной точки зрения они не могут повлиять

на российско-американские отношения, считает генеральный директор Российского совета по международным делам (РСМД) Андрей Кортунов. Более того, отмечает эксперт, поскольку все это произошло во время президентства Барака Обамы, Трамп пытается перехватить инициативу и «перевести стрелки» на администрацию своего предшественника, в частно-

сти на Хиллари Клинтон, которая могла бы быть косвенно причастна к подобным махинациям.

Тем не менее эксперт отмечает, что помимо связей с Украиной Манафорт «работал на целый ряд российских компаний, включая организации бизнесмена Олега Дерипаски, и этому есть документальные подтверждения». Кортунов полагает, что «опасность для Рос-

сии заключается в том, что Манафорт в рамках договоренности о сотрудничестве со следствием «может начать выдавать не совсем удобную для России информацию о том, чем он занимался по российскому направлению».

О том, что следствие будет давить на Манафорта и предлагать ему заключить сделку, пишет Bloomberg. ▀

РБК КОНФЕРЕНЦИИ



Алексей Соколов
Министерство
связи и массовых
коммуникаций РФ



Николай Галушин
РНКП, Центральный
Банк России



Сергей Демидов
Московская Биржа



Мария Коломыченко
РБК

Защита персональных данных: итоги года и прогнозы на будущее

16 ноября
отель Шератон Палас
Москва, ул. 1-я Тверская-Ямская, 19

При регистрации укажите кодовое слово «Кибербезопасность»
и получите скидку 20% *
<http://bc.rbc.ru/2017/zpd/>

Программа: Екатерина Бороздина — eborozdina@rbc.ru, +7 915 287 29 53
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru +7 926 014 49 94

*Акция действует до 8 ноября 2017 год. Реклама. 18+

ИСПАНИЯ Каталония отказалась от сопротивления Мадриду

Независимость в изгнании

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

Каталонцы спокойно приняли введение прямого правления из Мадрида. Лидер сепаратистов Карлес Пучдемон, возможно, бежал в Бельгию. Каталонцы хотят финансовых привилегий, а не проблем при обретении независимости, говорит эксперт.

Сдались без боя

«Лидеры индпендистов (сторонников независимости) без сопротивления принимают активацию статьи 155» — с таким заголовком в понедельник днем вышла испанская El País. Испанский сенат вечером в пятницу, 27 октября, в течение часа после решения Барселоны о независимости проголосовал за активацию статьи 155 Конституции страны. Еще через несколько часов правительство Испании утвердило меры для исполнения этой статьи: роспуск каталонского парламента и правительства, проведение выборов в декабре этого года.

По данным издания, к началу рабочего дня понедельника в здании генералитета (правительства Каталонии) появился лишь один из министров распущенного Мадридом регионального правительства. Полчаса спустя и этот министр покинул здание, чтобы принять участие в заседании комитета Европейской демократической партии Каталонии (PDeCAT).

На этом собрании возглавляемая Карлесом Пучдемоном правящая Каталонии партия Каталонии приняла решение участвовать в назначенных на 21 декабря выборах парламента автономии. Тем самым, по мнению издания El Mundo, правящая партия Каталонии «косвенно подтвердила, что провозглашенная независимость региона не имеет силы».

Самого Пучдемона на заседании не было: впоследствии в испанской прессе появилась неподтвержденная пока информация о том, что бывший лидер Каталонии бежал в Брюссель. По данным источников La Vanguardia в МВД Испании, Пучдемон уже днем 30 октября находился в Бельгии. Собеседники El Periodico утверждали, что Пучдемон в сопровождении пяти своих бывших министров уехал на автомобиле в Марсель, откуда вылетел в Бельгию.

Вести об отъезде каталонских министров совпали с пресс-конференцией генерального прокурора Испании Хосе Мануэля Масы, который рассказал о двух исках, поданных в Верховный суд против кабинета Пучдемона и в Национальный суд против лидеров каталонских парламентских фракций. Их обвиняют в подстрекательстве к мятежу, се-



Испанские власти подали иск против бывшего главы Каталонии Карлеса Пучдемона и представителей регионального парламента, их обвиняют в подстрекательстве к мятежу, сепаратизме и растрате госсредств

паратизму и растрате казенных средств. Ущерб государству от нелегально проведенного референдума оценивается в €6,2 млн.

Обязанности главы Каталонии исполняет вице-премьер Испании Сорайя Саэнс де Сантамария.

28 октября, когда региональный парламента в Барселоне проголосовал за установление независимой от Испании Каталонской Республики, Пучдемон призывал оказывать «демократическое сопротивление» и отказывался признавать свое увольнение. Как отмечает The Guardian, это заявление каталонского лидера, показанное по ТВ в субботу днем, было записано заранее. В момент его трансляции Пучдемон находился в своем родном городе Жироне, пил крас-

ное вино и позировал со своими сторонниками.

Первой под контроль Мадрида перешла каталонская полиция: руководитель региональной полиции Mossos d'Esquadra заменен более лояльной к центральным властям фигурой.

Соратники Пучдемона в выходные призывали к акциям гражданского неповиновения: например, учителям они советовали не выходить в понедельник на работу. Однако, как сообщило агентство Reuters, абсолютное большинство учителей и других работников бюджетных учреждений к призыву не прислушались. Опрошенные The New York Times каталонцы объяснили свой выход на работу боязнью сокращений и потери заработка.

Каталонские власти не смогли ничего противопоставить активации статьи 155 по двум основным причинам: у них не было продуманного плана на тот случай, если Мадрид откажется от компромиссов и пойдет до конца, и они так и не получили поддержки со стороны Евросоюза, пояснил РБК научный сотрудник Института всеобщей истории РАН Георгий Филатов. «Каталонцы не хотят жить в непризнанном государстве со всеми вытекающими проблемами, поскольку с их экономикой и уровнем жизни им есть что терять», — рассказал Филатов. По его словам, большинство каталонцев стремятся не к независимости, а к расширению своей автономии внутри Испании. «Речь

идет не только о признании каталонцев нацией, но о финансовых вопросах, о перераспределении налоговых доходов между Мадридом и Барселоной», — добавил он.

«Действия Мадрида никакого сопротивления не встречают, и тактически премьер-министр Мариано Рахой со своей жесткой политикой оказывается в выигрыше. Однако основные проблемы сохраняются: чуть меньше половины каталонцев стремятся к независимости, чуть больше половины — к расширению автономии. Поэтому стратегически от Мадрида все равно потребуются уступки, чтобы не допустить подобной ситуации впредь», — считает Филатов.

Готовы к выборам

Из якобы бежавших членов генералитета трое (включая Пучдемона) являются членами PDeCAT, еще трое представляют левоцентристскую партию «Левые республиканцы Каталонии» (ERC), которая на региональных выборах в сентябре 2015 года входила с PDeCAT в блок «Вместе за «Да». Днем в понедельник руководство ERC также приняло решение участвовать в досрочных выборах.

Согласно последним социологическим опросам, опубликованным El Mundo в воскресенье, сейчас ERC лидирует с 26,4% поддержки. PDeCAT может рассчитывать на 9,8% голосов. Вместе они могут набрать 36,2% голосов (на прошлых выборах они получили 39,6%). Тогда для формирования кабинета «Вместе за «Да» понадобилась поддержка ультралевой партии «Кандидатура народного единства» (CUP), которая на прошлой неделе и внесла на рассмотрение парламента декларацию о независимости. Поддержка CUP, по данным El Mundo, может упасть с 8,2 до 6,3%.

Три ведущие партии, представленные и на национальном уровне, — консервативная Народная партия, либеральные «Граждане» и социалисты — выступают против независимости региона. Сейчас они могут получить вместе до 43,4% голосов. На прошлых выборах два года назад они получили вкуче лишь 39%. «Граждане» уже предложили консерваторам и социалистам создать предвыборный блок сторонников единства с Испанией.

Если всем сторонникам единства Испании получится сформировать единый предвыборный список, это может стать мобилирующим фактором для избирателей и обеспечить блоку большинство в региональном парламенте, рассказал Филатов из РАН. При этом, отмечает он, нельзя исключать саботажа выборов со стороны их противников, что может повлиять на итоги голосования. ■

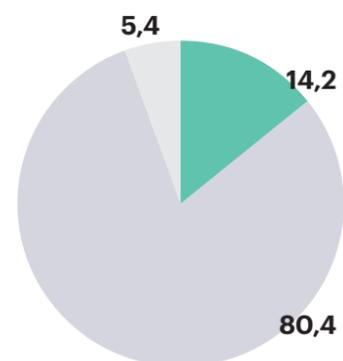
Только треть каталонцев выступают за независимость от Испании

Вы сторонник независимости Каталонии? (%)

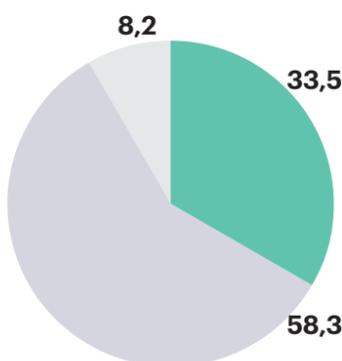
Опрос проведен в Испании в октябре 2017 года

■ Да ■ Нет ■ Затрудняюсь ответить

Вся Испания



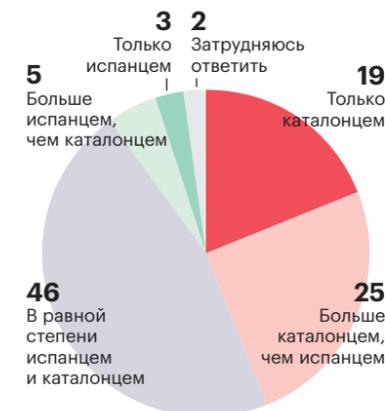
Каталония



Источники: Sigma Dos, El Mundo

Вы считаете себя каталонцем или испанцем? (%)

Опрос проведен в Каталонии в октябре 2017 года



Источники: Metroscofia, El Pais

МНЕНИЕ

Почему отделение Каталонии все-таки возможно



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Максим Артемьев,
историк, журналист

Каталонцы идут по пути хорватов и словенцев, словаков и македонцев, при этом имея куда более существенные отличия от господствующего этноса.

События в Каталонии ставят в тип рядового россиянина, привыкшего смотреть на эту автономию с точки зрения туриста, которому нравятся ресторанчики Барселонеты и пляжи Коста-Бравы, но которому неясно, как в такой милой земле могут быть какие-то споры и порывы к независимости. Для того чтобы это понять, необходимо обратиться к истории и культуре не только Каталонии, но и Испании.

Неединое государство

Начнем с того, что в этой стране ее официальный язык не называют испанским. Там это катильский язык. Тем самым подчеркивается, что не все жители Испании — испанцы и что у них нет общего языка. Испанский для многих из них звучит так, как если бы русский язык называли российским. Это наглядный пример того, что трудности самоидентификации на Пиренейском полуострове превосходят таковые в России, где постороннему наблюдателю подчас трудно уловить разницу между русским и российским.

Испания как единое государство возникло на рубеже XV–XVI веков вовсе не как национальное государство «испанского народа». Оно ста-

ло итогом объединения королевств Кастилии и Арагона, составной частью которого являлась Каталония (географически, но не политически), в результате династической унии. Уния являлась во многом формальной: до 1707–1716 годов существовало два правительства — кастильское и арагонское.

Ни в XVI, ни в XVIII веке речь не шла о правах каталонцев как нации. Менталитет того времени не рассматривал политику в подобных категориях. Королевство Арагон не было ни в коем случае государством каталонцев, ибо в нем проживали и испанцы, и итальянцы. Аналогично Запорожская Сечь не была в те же самые годы «украинским» государством, а предстает таковой лишь в ретроспекции романтических авторов-националистов. Централизаторская политика испанской монархии может рассматриваться и как прогрессивное дело: например, уничтожались таможенные пошлины при переезде из одной части страны в другую.

Что реально имело последствия для культуры каталонцев, так это запрет на использование их языка в официальных учреждениях. Каталонский язык — это ближайший родственник окситанского (провансальского), на котором до языкового «геноцида» XX века говорила Южная Франция. Иными словами, каталонский/окситанский относятся как к испанскому, так и к французскому, примерно как украинский к русскому. Культурно и исторически Барселона ближе к

Марселю, чем к Мадриду или Севилье. Каталония — это естественное продолжение средиземноморской общности, включающее в себя южное побережье Франции с Лазурным Берегом.

Как и в случаях с украинским и белорусским, в современном централизованном государстве каталонский — язык, не являющийся государственным, он вымирал. К концу XX века на нем говорили только в глубокой провинции. И причины этого коренились не столько в репрессивных мерах, сколько в непроститости языка.

Однако еще с XIX века в Каталонии существовало мощное националистическое движение, которое базировалось в первую очередь на экономических достижениях провинции. Барселона к тому времени стала самым развитым городом Испании, но, поскольку претендовать на широкое участие в правительстве каталонцы не могли ввиду численного превосходства других регионов, их усилия сосредоточились на получении возможно большей автономии. Этот порыв в течение XX века не раз приводил к острому противостоянию, вплоть до вооруженных.

Надежда на Каталонию

Когда после смерти Франко в Испании были созданы автономные области, Каталония, получив соответствующие права, почти на 40 лет успокоилась. Каталонский язык был восстановлен в своих правах.

Однако логика существования националистических партий, а местные партии в Каталонии все в большей или меньшей степени — националистические, подталкивала к выдвиганию новых требований.

Для того чтобы выделиться среди других партий, а внутри партии — лидеру, требовалось заявлять все громче о независимости как о конечной цели. Постепенно умеренные лидеры, такие как Жорди Пужоль, 23 года руководивший Каталонией, сменялись более радикальными, как нынешний Карлес Пучдемон.

Наше консервативное восприятие Испании как единого государства не должно заслонять реальность. Каталонцы идут по пути хорватов и словенцев, словаков и македонцев, при этом имея куда более существенные отличия от господствующего этноса. Нынешние границы Испании во многом случайны. Так, Каталония в XVII веке на десять лет переходила под власть Франции, а ее северная часть, Руссильон, там и осталась. С 1581 по 1640 год Португалия была аннексирована Испанией, то есть, сложилась история по-другому, Португалия и сейчас могла бы являться испанской автономией (и мысль об обретении ею независимости ужасала бы), а Каталония — быть частью Франции или давно уже отдельной страной.

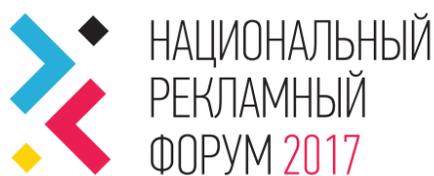
Мадрид упорствует в своем неприятии, потому что не хочет создавать прецедента, ведь в Испании есть еще Галисия, где го-

ворят по-галисийски — на языке, близко родственном португальскому. Имеется загадочный баскский, самый древний язык Европы. Если Каталония добьется независимости, от Испании отпадет Страна Басков, где национализм еще сильнее и воинственнее, затем Галисия, после Валенсия. В глубине души мадридские политики прекрасно понимают лоскутный характер своей страны.

Но данная проблема выходит за пределы Испании. Выясняется, что в Евросоюзе иные провинции не видят смысла в посреднических инстанциях между собой и Брюсселем. Жители Шотландии или Каталонии способны прекрасно обходиться без Лондона и Мадрида в решении своих проблем. Им не угрожают военные вторжения как в минувшие века, задачи обороны и внешней политики они вполне могут передоверить ЕС, а с внутренними разбираться самостоятельно.

Поэтому сегодня на Каталонию смотрят кто с надеждой, кто со страхом — и на Корсике, и в Уэльсе, и в Бретани, и во Фландрии. От исхода тамошних событий будет зависеть дальнейшая судьба многонациональных европейских государств. На кону стоит вопрос — сохранятся ли они как единое целое или же их ждет мирный самороспуск?

Точка зрения авторов, статьи которых публикуются в разделе «Мнения», может не совпадать с мнением редакции.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
РЕКЛАМНЫЙ
ФОРУМ 2017

АКАР | РБК
СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ

Реклама vs* . бизнес: связи решают

тренды отрасли, интервью,
экономика рекламы

nrf.rbc.ru

*vs. – против

Семь вопросов о новых санкциях США

«Ростех» под прицелом

→ Окончание. Начало на с. 1

Это можно считать аналогом секторальных санкций, действующих в отношении российских банков и нефтяных компаний: в их случае активы тоже не блокируются, ограничивается часть сделок, но сплошного запрета нет.

«Занесение этих организаций в список увеличит потенциальный риск для любой компании и любой страны, которая связана с ними деловыми отношениями, вынуждая делать выбор: либо бизнес с Соединенными Штатами, либо бизнес с этими российскими структурами», — написали эксперты Atlantic Council в области экономических санкций Дэниел Фрид и Брайан О’Тул (первый до начала 2017 года координировал санкции в Госдепартаменте, второй был советником директора OFAC).

2. Что за организации попали в список?

Из 39 названных организаций 21 уже находится в списке SDN: их активы подлежат блокировке в американской юрисдикции, гражданам и компаниям США нельзя вести с ними бизнес. Восемь компаний («Ростех» и его дочерние предприятия) находятся под секторальными санкциями: американцам запрещено давать им в долг более чем на 30 дней. Девять структур не находятся под санкциями США (ФНПЦ «Титан-Баррикады», конструкторское бюро «Новатор», концерн «РТИ Системы», «Тактическое ракетное вооружение», «МиГ», «Сухой», «Туполев» и ОАК, Служба внешней разведки). Еще одна компания — «Адмиралтейские верфи» — не входит в санкционные списки, но автоматически подпадает под санкции (блокировка активов) как «дочка» Объединенной судостроительной корпорации, которая числится в списке SDN.

Почти половину списка составляют госкорпорация «Ростех» и подконтрольные ей предприятия, включая «Рособоронэкспорт» — монополю агент по экспорту российских вооружений. Список не исчерпывающий и может быть расширен в дальнейшем, сообщили на специальном брифинге 27 октября представители Госдепа.

3. Чем это отличается от действующих санкций?

Главное отличие в том, что сфера действия нового санкционного контроля распространяется за пределы Соединенных Штатов: за «существенные» транзакции с российскими военно-промышленными компаниями и спецслужбами могут быть наказаны «лица» (persons), то есть физические лица, компании и государственные ведомства в любой стране. Закон CAATSA вводит полноценный принцип экстер-



Новые санкции США могут сорвать исполнение уже заключенных Россией договоров о поставках российского оружия. Под риском, например, оказывается продажа зенитных ракетных комплексов С-400 (на фото) Турции

риториальности, когда американские власти пытаются привести санкционный режим в исполнение в любой точке мира.

Действующие санкции OFAC против России, связанные с конфликтом на Украине, в основном подразумевают, что ответственность за соблюдение санкционного режима несут только американские граждане и организации.

4. Какие санкции грозят контрагентам российских структур?

За «существенные» сделки с организациями из списка, совершенные после 2 августа, компаниям по всему миру грозит одновременно не менее пяти из 12 возможных санкций (изложены в этой статье закона), включающих ограничение на доступ к кредитам американских банков, запрет на проведение транзакций в долларах, запрет на покупку и продажу недвижимости в США и т.д. Если под санкции подпадет компания, то ее менеджерам или контролирующим акционерам может быть закрыт въезд в США.

5. Могут ли быть наказаны российские компании?

Вышеуказанные санкции могут быть применены к любому лицу, в том числе к российским компа-

ниям. А поскольку применение этих санкций к европейским компаниям и компаниям из других стран — союзников США может осложнить двусторонние отношения Соединенных Штатов, следует ожидать их применения в отношении внутрироссийских сделок, которые отвечают критериям «существенности», говорит РБК партнер международной юрфирмы Debevoise & Plimpton в Москве Алан Карташкин.

Это чем-то похоже на крымское эмбарго, введенное бывшим президентом США Бараком Обамой. За его нарушение (а для этого достаточно просто работать в Крыму) любая компания в мире может попасть в санкционный список Минфина США, ее активы могут быть заблокированы. Угроза распространяется и на российские компании — именно поэтому большинство крупных российских корпораций (например, Сбербанк) опасаются работать на полуострове.

6. Что такое «существенные» транзакции?

Госдепартамент США не дал четких критериев «существенности» сделки, указав, что будет ориентироваться на «совокупность фактов» и учитывать специфику конкретных сделок. В расчет будут брать потенциальное влияние сделки на «национальную безо-

пасность и внешнеполитические интересы США», размер и предмет сделки, значение транзакции для оборонного и разведывательного

участников таких сделок обращаться в Госдеп за разъяснением по поводу возможных сделок», отмечает Карташкин.

За «существенные» сделки с организациями из списка, совершенные после 2 августа, компаниям по всему миру грозит одновременно не менее пяти из 12 возможных санкций (изложены в этой статье закона), включающих ограничение на доступ к кредитам американских банков, запрет на проведение транзакций в долларах, запрет на покупку и продажу недвижимости в США и т.д.

секторов России и т.д. Госдепартамент даже не предоставил минимальной планки по долларовой стоимости «существенной» транзакции, обращает внимание юрист Bryan Cave Клиф Бернс, специализирующийся на санкциях.

Понятие «существенных» транзакций уже было в иранских санкциях США, но там определение термина было более четкое. Соответствующее же определение для целей CAATSA «сформулировано достаточно широко, что, с одной стороны, позволяет администрации гибко подходить к оценке каждой определенной транзакции, а с другой стороны, побуждает

Отсюда вытекает еще одна особенность нового режима: Госдеп предложил компаниям, рассматривающим возможность сделок с российскими организациями из списка, заранее обращаться за консультациями властей, чтобы «избежать действий, потенциально подпадающих под санкции».

7. Почему российский экспорт оружия под угрозой?

Представляя новые санкции, неназванный чиновник Госдепартамента сообщил на брифин-

ге 27 октября, что мишенями санкций являются «существенные» транзакции, которые могут включать «глобальные продажи российского продвинутого вооружения». Россия — второй крупнейший экспортер оружия после США, и новые санкции — это «удар по конкуренту под предлогом санкций», считает кандидат юридических наук, юрисконсульт Сергей Гландин.

Официально Госдеп опровергает такую версию. «Разумеется, мы не рассматриваем этот закон о санкциях как некий инструмент в конкурентной борьбе. Это не входит в намерения конгресса и, определенно точно, не входит в намерения администрации», — сказал на брифинге представитель Госдепартамента.

Американские власти хотят «оказать давление на третьи страны, чтобы те сократили покупки российских вооружений и военной техники», предполагают Дэниел Фрид и Брайан О'Тул. В ближайшее время власти «внимательно посмотрят на транзакции по всему миру, которые могут подпасть под сферу действия санкций», сообщил журналистам чиновник Госдепа.

Под риском, например, оказывается продажа зенитных ракетных комплексов С-400 Турции, которую в июле анонсировал турецкий президент Реджеп Тайип Эрдоган. До этого Bloomberg со ссылкой на свои источники в Анкаре сообщил, что Турция согласилась приобрести у России комплексы С-400 на общую сумму \$2,5 млрд.

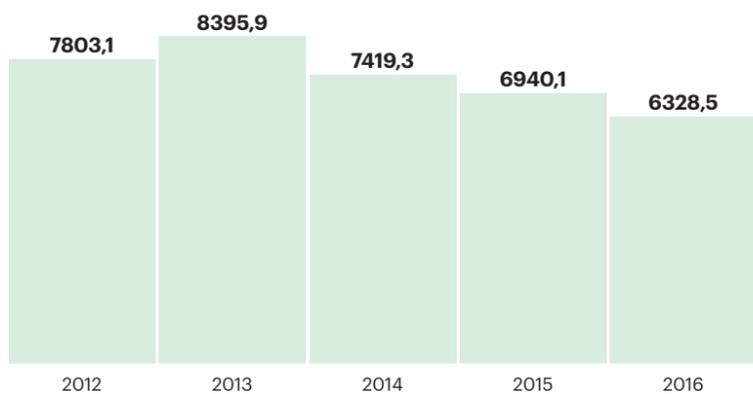
Турция входит в НАТО и формально является союзником США, но в последнее время они все больше отдаляются друг от друга. В указаниях Госдепа подчеркивается, что «Госдепартамент принимает во внимание важность единства и координации с союзниками и партнерами» по вопросам поставок российских вооружений и потенциальных санкций за такие сделки. «Оружейные сделки сложные, у них много этапов, и если что-то попадает в прессу, из этого не обязательно следует, что сделка состоится. А если и состоится, то вовсе не обязательно, что она будет соответствовать критериям «существенности», — ответил чиновник Госдепа на вопросы о поставках российских комплексов ПВО в Турцию. ■

Экспорт российских вооружений

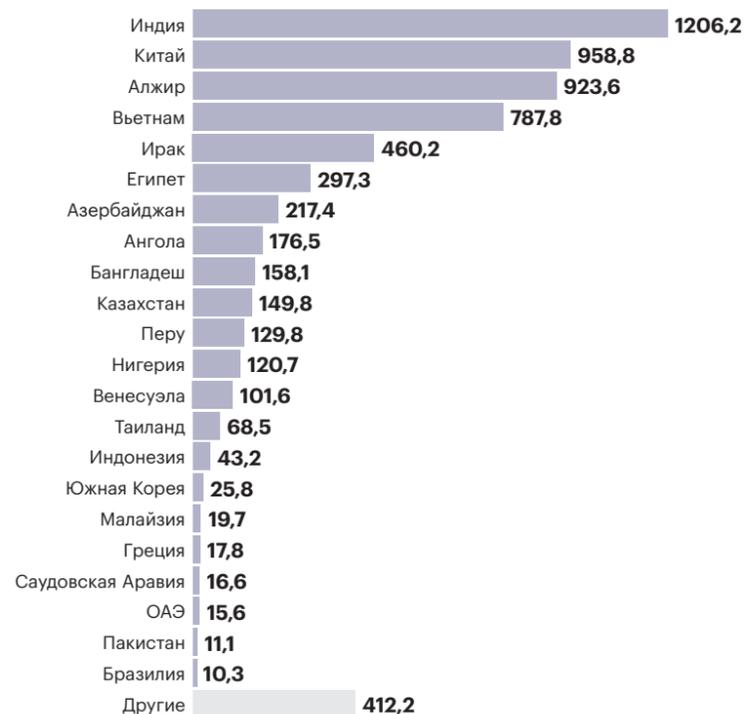
\$ млн

Объем экспорта

Данные об экспорте вооружений отражают состоявшиеся в отчетном году поставки, а не заключенные контракты, предполагающие поставку в будущем



Крупнейшие импортеры в 2016 году

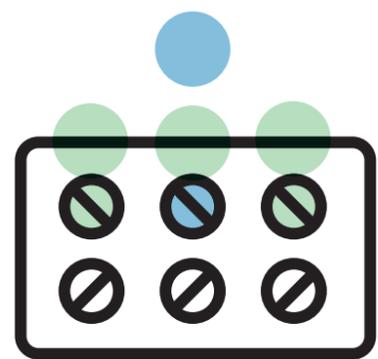


Источник: IHS Jane's

ИССЛЕДОВАНИЕ

Исследования рынка частной медицины в России 2017

marketing.rbc.ru
+7 (495) 363 11 12



РБК
ИССЛЕДОВАНИЯ
РЫНКОВ

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ» Адрес: 117393 г. Москва
ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1 ОГРН-1027700316159 Реклама 18+

Российский рынок легковых автомобилей в цифрах

968 ТЫС.

легковых автомобилей было произведено в России с января по сентябрь 2017 года, за аналогичный период прошлого года —

800,8 ТЫС.

38 тыс. легковых автомобилей было передано в лизинг в первой половине 2017 года, за весь прошлый год — 114 тыс.

1,13 МЛН

новых легковых и легких коммерческих автомобилей было продано в России за первые девять месяцев этого года, что на 11% больше, чем за аналогичный период 2016 года

1,8

млн руб. составила средняя стоимость легкового автомобиля, переданного в лизинг в первой половине 2017 года, что на 650 тыс. руб. больше, чем в 2016-м

10 млрд руб.

составит объем программы поддержки льготного лизинга автомобилей в 2017 году. В первом полугодии практически каждый пятый автомобиль, переданный в лизинг, был реализован в рамках госпрограммы

Источник: Минпромторг, Ассоциация европейского бизнеса, Росстат, «Эксперт РА», правительство РФ

ТРАНСПОРТ Минпромторг расширил действие программы льготного лизинга

Поддержка в легкой форме

ВАЛЕРИЯ КОМАРОВА

Минпромторг на месяц распространил программу льготного лизинга на легковые автомобили, производимые в России. Такая мера поддержит спрос в конце года, считает эксперт.

Минпромторг принял решение расширить программу льготного лизинга на легковые автомобили, производимые в России. Об этом РБК рассказали источники в двух компаниях, которые имеют производство автомобилей в России. По их словам, соответствующее решение было представлено в пятницу, 27 октября, на совещании с автопроизводителями.

Представитель автодилерской группы «Авилон» подтвердил РБК, что в пятницу дилер получил официальное уведомление о старте такой программы как со стороны Минпромторга, так и со стороны производителей.

В пресс-службе Минпромторга подтвердили расширение госпрограммы лизинга на легковые автомобили. Участие в программе принимает 61 российская лизинговая организация, уточнил представитель ведомства.

Ранее госпрограмма льготного лизинга распространялась только на легковые коммерческие автомо-

били, грузовики и спецтехнику. Размер субсидии составлял 10% от стоимости автомобиля. Купить легковой автомобиль в рамках программы могли только таксомоторные фирмы, оформленные как юрлица. При этом, в отличие от кредитных программ, лизинг предполагает именно долгосрочную аренду, по завершении которой автомобиль можно выкупить по остаточной стоимости.

Теперь Минпромторг решил включить в нее легковые автомобили, производимые в России, с ценой не более 1,45 млн руб., говорят два собеседника РБК в компаниях-автопроизводителях. Программа распространится на физических и юридических лиц. Минпромторг решил ввести ее только на месяц — с 25 октября до 1 декабря, утверждают источники. Все автомобили в рамках этой программы должны быть переданы покупателю до 1 декабря. Размер субсидии на эту программу собеседники РБК не раскрывают.

В пресс-службе Ford Sollers РБК сообщили, что компания приветствует инициативу Минпромторга. «Под программу у нас подпадает пять легковых моделей. Расширение программы поддержит продажи в конце года», — добавила она. Представители АвтоВАЗа и Renault отказались комментировать эффект от этой программы.

Аналитик «ВТБ Капитала» Владимир Беспалов считает, что расширение программы льготного лизинга может поддержать спрос в конце года и стать некоторой альтернативой заканчивающимся адресным кредитным программам — «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль». Они предполагают скидку в размере 10% для клиентов, которые впервые покупают автомобиль, или для семей с двумя и более детьми. Стоимость машины не может быть больше 1,45 млн руб., срок кредита рассчитан на три года.

По словам Беспалова, автопроизводители выиграют от расширения программы, потому что программы «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» рассчитаны на слишком узкий сегмент. «К тому же в конце года многие компании закупают легковые автомобили на будущий год, а лизинг лишь простимулирует этот сегмент», — добавил он.

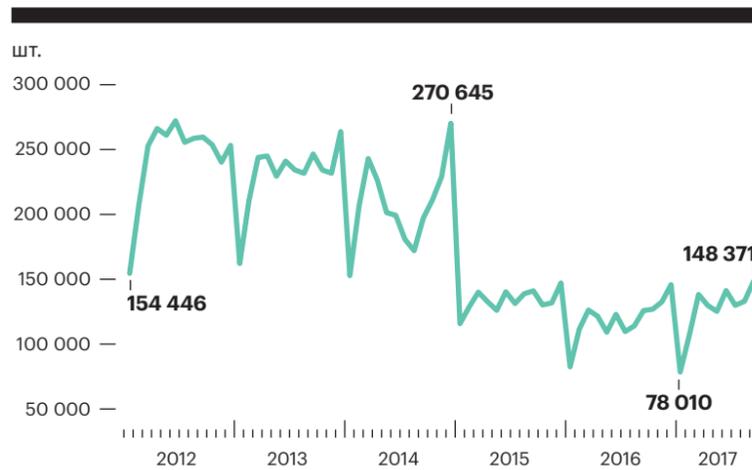
Льготный лизинг направлен в большей степени на поддержку малого и среднего бизнеса и не эквивалентен программам «Первый автомобиль» и «Семейный авто-

мобиль», замечает представитель «Авилона». По его словам, ценовой диапазон у этих программ похожий, но условия разнятся. «Как правило, автомобиль в лизинг приобретается либо юридическим лицом, либо физическим, которое владеет какой-либо компанией. Именно среди такой аудитории мы ожидаем всплеск продаж», — заключил он.

Директор департамента финансовых услуг группы компаний «АвтоСпецЦентр» Дмитрий Белов отмечает, что госпрограмма и ее условия не конкурируют с льготными кредитами, которые направлены именно на стимулирование спроса. По мнению Белова, программа в текущих условиях не окажет существенного влияния на продажи.

После рекордного 2012 года, когда было продано 2,93 млн машин, продажи новых автомобилей в России падали в течение последних четырех лет. 2016 год российский авторынок закрыл со снижением в 11%, до 1,42 млн машин, по отношению к 2015 году. В первые месяцы 2017 года негативные тенденции начали ослабевать, а уже по итогам первого полугодия продажи выросли на 7% в основном за счет массмаркета. По итогам девяти месяцев, когда рынок достиг 1 млн автомобилей, Ассоциация европейского бизнеса повысила прогноз по российскому рынку на 2017 год в два раза — рост на 10,7%, до 1,58 млн машин. ■

Продажи автомобилей в России



Источник: Ассоциация европейского бизнеса

МНЕНИЕ

Почему ЦБ преувеличивает риски инфляции

Алексей Ведев,

 директор Центра
структурных
исследований РАНХиГС


ФОТО: Олег Яковлев/РБК

Худшим с точки зрения поддержки экономики является провоцирование девальвационных ожиданий при удержании процентных ставок на высоком уровне.

Решение совета директоров Банка России 27 октября снизить ключевую ставку на 25 б.п., до 8,25% годовых, надо признать крайне консервативным. В его основе лежат высокие риски ускорения инфляции. При этом Банк России отмечает, что «экономика продолжает расти». Имеется в виду, что продолжает расти при достаточно жесткой денежной (да и бюджетной) политике. И здесь ключевым выступает вопрос: текущий рост является новым устойчивым трендом или лишь коррекцией?

рост за три квартала вырос на 0,5%, а потребление платных услуг — на 0,2%. Чистый экспорт даже несколько снизился. То есть две трети ВВП остается на неизменном уровне. Получается, что рост ВВП в текущем году более чем на 2% может быть достигнут за счет пополнения товарно-материальных запасов и натурального потребления населения. Вряд ли это может свидетельствовать об устойчивом росте. Рост капитальных инвестиций на 4,8% в первом полугодии выглядит скорее как коррекция после продолжительной инвестиционной паузы, нежели как начало инвестиционного подъема.

Кредитование предприятий стагнирует: на 1 октября 2017 года рост задолженности по банковским кредитам составил в годовом

жеке в экономике. Перечисленные факторы указывают на снижение экономической активности и ставят под сомнение устойчивость экономического роста.

Рост потребительского кредитования не может рассматриваться как локомотив, способный разогнать потребительский спрос. Значительное снижение инфляции не сильно изменило структуру задолженности населения по банковским кредитам. Если в 2013 году стоимость кредитного портфеля населения составила 18% годовых, то в 2016 году — 16,6%, а две трети задолженности составляют потребительские кредиты. Уровень процентных платежей очень высок и напрямую создает угрозу кризиса плохих долгов в ближайшие годы. Очевидно, что необходимо большее снижение процентных ставок и удлинение сроков кредитования для стабилизации ситуации.

ЦБ считает, что снижение инфляции ниже целевого уровня связано с временными факторами, главным образом — со снижением цен на продовольствие. Дополнительное предложение было связано с высоким урожаем и дефицитом складских мощностей для его длительного хранения. Однако очевидно, что объем складских мощностей остался по меньшей мере на уровне прошлого года и после масштабной распродажи избытков урожая те-

кущего года правомерно ожидать скорее прекращения дефляции и стабильных цен, нежели ускорения инфляции. К тому же сохранение ограничений спроса на по-

в целях противодействия возможным внешним изменениям в ущерб поддержки экономической активности представляется неоправданным.

«Кредитование предприятий стагнирует: на 1 октября 2017 года рост задолженности по банковским кредитам составил в годовом выражении 0,9%»

ребительском рынке (реальные располагаемые доходы населения сократились за три квартала на 1,2%) минимизирует риск ускорения инфляции.

Банк России также отмечает, что инфляционные ожидания остаются повышенными, а их снижение — неустойчивым и неравномерным. Заметим, что традиционно на инфляционные ожидания наибольшее воздействие оказывают стоимость продовольственной корзины и обменный курс рубля (стоимость импортных товаров). Уже отмечалось, что стоимость продовольственной корзины стабильна на протяжении двух лет, а курс рубля стабилен в силу складывающейся внешней конъюнктуры. При этом удерживать ключевую ставку на высоком уровне лишь

В результате Банк России традиционно сделал выбор в пользу подавления инфляции в ущерб поддержке экономического роста. На мой взгляд, худшим для поддержки экономической активности было бы провоцирование девальвационных ожиданий (в том числе и в виде прогнозов среднегодового курса рубля, заметно превышающего существующий) и удержание процентных ставок на высоком уровне. Напротив, стабильный курс и снижающиеся процентные ставки стимулируют инвестиционный спрос, равно как и оживляют спрос потребительский.

Точка зрения авторов, статьи которых публикуются в разделе «Мнения», может не совпадать с мнением редакции.

«Уровень процентных платежей очень высок и напрямую создает угрозу кризиса плохих долгов в ближайшие годы»

Есть все основания полагать, что мы наблюдаем восстановительный, коррекционный и неустойчивый рост. Прежде всего на низком уровне находится потребление населения (а это половина ВВП). Розничный товарооб-

выражении 0,9%. Дополнительно, сальдированный финансовый результат снизился на 8,5% за январь—август текущего года. Реальная заработная плата вновь растет быстрее производительности труда, что обуславливает рост издер-

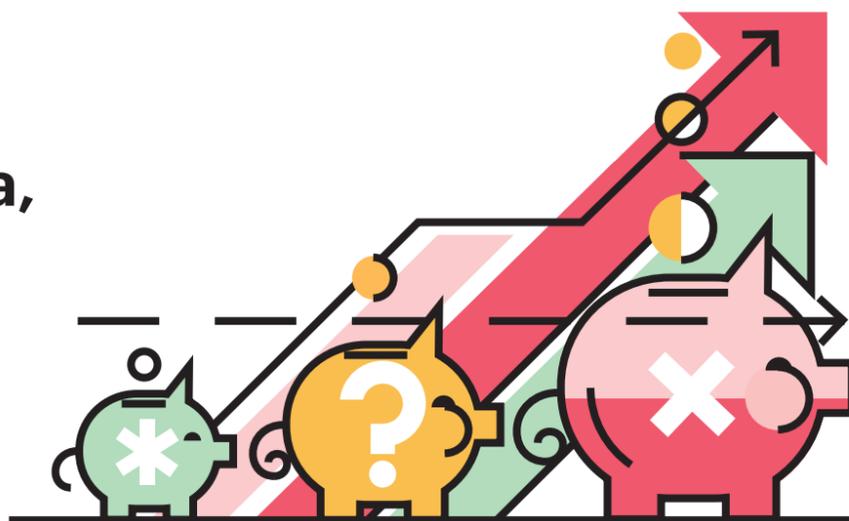
РБК
КОНФЕРЕНЦИИ

Партнер: **П^g**
pepeliaev group®

Институт банкротства: практика применения, новеллы законодательства, судебная практика

14 ноября 2017,
отель Шератон Палас Москва

Программа: Юлия Веселова — jveselova@rbc.ru, +7 (985) 173 32 03
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 (964) 772 3484



*Пепеляев Групп 2017 год. Реклама. 18+

МЕДИА Скандальная картина Алексея Учителя уступила по сборам «Последнему богатырю»

«Матильда» не показала

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ,
МАРИЯ ИСТОМИНА

Кампания в СМИ, связанная с фильмом «Матильда», не стимулировала интерес зрителей к нему, свидетельствуют результаты проката. Картина, активно обсуждаемая в медиа почти полгода, собрала за первый уик-энд лишь 225 млн руб.

Скандальный фильм Алексея Учителя «Матильда» за первый уик-энд проката (26–29 октября 2017 года) собрал 223–225 млн руб., по предварительной оценке «Бюллетеня кинопрокатчика». У также стартовавшей в прокате в четверг, 26 октября, киносаги «Последний богатырь» кассовые сборы достигли около 430 млн руб., и она стала лидером этих выходных.

Единая федеральная автоматизированная информационная система учета продаж кинобилетов приводит по состоянию на 18:00 мск 30 октября чуть меньшие цифры: 201 млн руб. у «Матильды» и 420 млн руб. у «Последнего богатыря».

Богатырь против императора

Исходя из этих результатов, «Последний богатырь», совместная работа студии Yellow, Black and White и американской Walt Disney Co., стал лидером по сборам первого уик-энда среди российских фильмов с начала 2017 года, «Матильда» показала четвертый результат. На втором месте, по оценке «Бюллетеня кинопрокатчика», находится фильм «Притяжение» Федора Бондарчука (вышел в прокат в январе и за первый уик-энд собрал 408 млн руб.); на третьем — дебютировавший в начале октября «Салют-7» с 256 млн руб. за первые четыре дня.

«Российский зритель... проголосовал рублем за обиженного», —



Алексей Учитель недоволен тем, что у «Матильды» нет телевизионной рекламной поддержки; это, по его мнению, сказывается на финансовых результатах проката

написал в пятницу, 27 октября, Алексей Рязанцев, гендиректор компании «Каро Премьер» — дистрибьютора «Матильды», комментируя сборы за первый день проката. В первый день «Матильда» собрала, по данным прокатчика, почти 41 млн руб. Рязанцев в пятницу заявлял, что прогноз на уик-энд остается неизменным — 300–400 млн руб. «С учетом понимания ядра нашей целевой аудитории четверг не является «фанатским днем», — объяснял Рязанцев. — Наша аудитория придет на фильм в выходные».

В то же время «Бюллетень кинопрокатчика» по итогам первого дня свой прогноз пересмотрел:

если накануне премьеры он говорил о возможных сборах на уровне 400 млн руб. за первый уик-энд, то в пятницу — о 260–290 млн руб.

Обсуждение против рекламы

И прокатчик, и сам Алексей Учитель подчеркивали, что у «Матильды» нет телевизионной рекламной поддержки, что сказалось на финансовых результатах проката. «В первый уик-энд те, кто хотел сходить, посмотрят. Но есть еще та часть аудитории «за сорок», которую надо заманить. А заманить ее можно рекламой и какими-то популярными передачами, где сидят

актеры из фильма и рассказывают что-то интересное», — пояснял режиссер.

Связанная с фильмом про отношения цесаревича Николая и балерины Матильды Кшесинской кампания в СМИ стоила рекламных ролик на федеральном ТВ, но реклама — не единственное условие для успеха фильма, отмечает гендиректор «Всемирных русских студий» Юрий Сапронов.

Согласно подсчетам «Медиалогии», сделанным специально для РБК, ни у одной картины, попавшей в лидеры российского проката начиная с 2004 года, не было такого количества упоминаний в российских СМИ, как у фильма Учителя.

В октябре 2017 года, в премьерный месяц, про «Матильду» в том или ином контексте СМИ сообщили 25,2 тыс. раз. За полгода до премьеры количество упоминаний «Матильды» превысило 97 тыс. раз, следует из данных «Медиалогии», полученных на основе анализа более 42 тыс. источников.

При этом «Последний богатырь» в октябре упоминался в СМИ лишь 1,1 тыс. раз, за полгода до премьеры — 1,7 тыс. Показатели «Вия» за месяц до премьеры в 2014-м — около 1,3 тыс. упоминаний, за полгода — почти 2,6 тыс.

Критическую кампанию в отношении «Матильды» инициировала депутат Госдумы Наталья Поклонская, по мнению которой фильм Алексея Учителя является «анти-исторической подделкой». Против картины выступили и православные сообщества (Николай II был в 2000 году причислен Русской православной церковью к лику страстотерпцев).

«Фильм выходит в уникальной ситуации, когда в результате полугодовой истерики... [вокруг картины] сформированы, с одной стороны, высочайшие ожидания, с другой — эти ожидания неправильные, — обращал внимание в пятницу продюсер Игорь Мишин. — Масса людей идет смотреть совсем другое кино — историческую драму, самодержавно-православный трэш. Но ни того, ни другого они в итоге не получают, поскольку этот фильм — сказка, «Дисней» для взрослых. И в этом смысле очень много негативных отзывов и негативного «сарафана».

На сайте «Кинопоиск» средний рейтинг «Матильды» по состоянию на 30 октября составил около 6 баллов — так оценили по 10-балльной шкале картину почти 4,8 тыс. пользователей сервиса. Показатель «Последнего богатыря» — 7,2 балла на основе отзывов примерно 2,2 тыс. пользователей. ■

Российские фильмы с самыми большими кассовыми сборами за первый уик-энд

Место	Картина	Старт проката	Данные за первый уик-энд				Количество упоминаний в СМИ накануне старта проката		Общие сборы, млрд руб.	Дистрибьютор
			Сборы, млн руб.	Количество зрителей, млн человек	Количество экранов	Наработка на экран, тыс. руб.	За месяц	За полгода		
1	«Вий»	30.01.2014	603	2,1	1025	588	1295	2570	1,2	Universal Pictures International
2	«Сталинград»	10.10.2013	525	1,8	1500	350	2914	4559	1,7	Walt Disney Studios Sony Pictures Releasing
3	«Экипаж»	21.04.2016	501	1,6	1246	402	1733	4228	1,5	«Централ Партнершип»
4	«Три богатыря. Ход конем»	01.01.2015	427	1,7	2100	203	546	585	1,0	«Наше кино»
5	«Последний богатырь»*	26.10.2017	430	1,7	1100	389	1195	1717	—	Walt Disney Studios Sony Pictures Releasing
6	«Притяжение»	26.01.2017	408	1,4	1334	306	3434	2198	1,1	Walt Disney Studios Sony Pictures Releasing
7	«Самый лучший фильм»	24.01.2008	404	2,7	702	575	309	426	0,7	«Каропрокат»
8	«Наша Russia. Яйца судьбы»	21.01.2010	375	2,2	1053	356	312	401	0,7	«Централ Партнершип»
9	«Елки 3»	26.12.2013	369	1,5	2000	184	1605	2880	1,2	Fox / «Базелевс»
10	Высоцкий. Спасибо, что живой	01.12.2011	346	1,6	1400	247	1321	1603	0,9	Walt Disney Studios Sony Pictures Releasing
...
23	«Матильда»*	26.10.2017	225	0,7	1000	225	25 204	97 123	—	«Каропрокат»

* Предварительные данные на 30.10.2017 г. Прокат продолжается.

Источники: «Бюллетень кинопрокатчика»; Единая автоматизированная информационная система учета продаж кинобилетов; «Медиалогия», расчеты РБК

ПЕРЕВОЗКИ Российский лоукостер оспорил отказ в допуске на международные направления

Судный день «Победы»

ВАЛЕРИЯ КОМАРОВА

Авиакомпания «Победа» первой из российских перевозчиков оспорила в суде отказ в допуске на международные направления. У авиакомпании крайне мало шансов аннулировать решение ведомства, считают эксперты.

Авиакомпания «Победа» подала иски к Министерству транспорта и Росавиации (копии есть у РБК), чтобы оспорить решение профильного ведомства о недопуске на международные направления. Соответствующие иски зарегистрированы 24 октября в картотеке Арбитражного суда города Москвы.

Как следует из исков (их содержание практически идентично, они отличаются только направлениями полетов), 10 июля «Победа» запросила в Росавиации допуск на рейсы по маршруту Махачкала — Стамбул — Махачкала и Краснодар — Тбилиси — Краснодар с периодичностью до четырех раз в неделю по каждому направлению. Но согласно приказу ведомства от 10 августа ей было отказано в выдаче разрешения на полеты по этим двум маршрутам. Тогда же перевозчик не получил допуск на полеты из Москвы в три итальянских города — Милан, Рим и Бари.

«Помимо соблюдения необходимых требований к выдаче лицензии и регламента авиакомпании единственной запросила допуск на полеты по маршрутам Махачкала — Стамбул — Махачкала и Краснодар — Тбилиси — Краснодар, к тому же ни один

перевозчик раньше не работал на этих линиях», — говорится в иске. Поэтому права на эти линии были свободными, и у Росавиации не было объективных оснований для отказа, утверждают юристы «Победы». По их словам, в проекте решения межведомственная комиссия при Росавиации, которая выдает допуск на рейсы, считала возможным выдачу допуска, но в итоговом варианте «Победе» не разрешили летать по выбранным маршрутам.

27 сентября «Победа» обратилась в Росавиацию с жалобой на решение ведомства, но ответа не получила. В иске говорится, что обращение в Генеральную прокуратуру с жалобой на действия межведомственной комиссии осталось без ответа.

«Победа» просит суд признать недействительным отказ Росавиации в выдаче допуска к меж-

дународным перевозкам в Стамбул и Тбилиси, говорится в исках. Как пояснил РБК представитель «Победы», обращение в суд с иском — это вынужденная мера.

Представители Минтранса и Росавиации пока не ответили на запросы РБК.

Предварительное судебное заседание по первому иску назначено на 29 ноября. Второй иск еще не принят к производству.

Согласно данным онлайн-табло аэропорта Махачкала, рейсы по маршруту Махачкала — Стамбул сейчас осуществляет турецкая чартерная авиакомпания Atlasglobal. Из Краснодара в Тбилиси прямых рейсов нет, наиболее быстрый вариант — полет с пересадкой в Москве. Руководитель портала Avia.ru Роман Гусаров отмечает, что эти два направления пользуются небольшим спросом и не несут социально значимой функции.

«Авиакомпания периодически подают в суды на регулятора, что уже стало нормальной практикой, особенно дела по лицензионным спорам (выдача сертификата эксплуатанта, разрешение на коммерческие перевозки и т.д.)», — добавляет Гусаров. Но, по его словам, иски перевозчиков из-за отказа в допуске на определенные маршруты практически не встречаются. С Гусаровым соглашается управляющий партнер Heads Consulting Александр Базыкин: подобных исков против Росавиации как минимум за последнее десятилетие не было, иск «Победы» является исключительным. По оценкам Базыкина, шансы компании оспорить решения регулятора низкие. Росавиация и Минтранс не обязаны детально прорабатывать отказ, а на практике все судебные споры перевозчиков с Росавиацией закан-

чиваются поражением авиакомпании, говорит он.

Управляющий партнер экспертной группы VETA Илья Жарский отмечает, что «Победе» в последнее время регулярно отказывают в допуске к рейсам за границу. Вероятность удовлетворения таких исков невелика, согласен эксперт. Жарский предполагает, что отказ Росавиации разрешить полеты между Махачкалой и Стамбулом может быть связан с наличием соглашений с Турцией, которые предполагают ограниченное число перевозчиков.

Авиакомпания «Победа» летает более чем в 40 российских и европейских городов. В зимнем расписании перевозчика на 2017/18 год заложено 15 международных направлений, среди них рейсы в Кельн, Братиславу, Вену (через Братиславу) и другие города. ■

Исковая хроника

За последние два года компания подала как минимум девять исков в арбитражные суды к Ространснадзору. По крайней мере пять из них на сегодняшний день дошли до Верховного суда. Иски касались, в частности, необходимости совместного размещения родителей и детей в салоне самолета, права взимать плату за багаж весом менее 10 кг, предоставления пассажирам горячего питания и

установки видеокамер на борту самолетов.

Помимо споров с регулятором компания известна своими претензиями к журналистам. В октябре 2016 года авиакомпания подала иск к корреспонденту ресурса Travel.ru Юрию Плохотниченко о защите деловой репутации и взыскании 2 млн руб. из-за статьи о том, как «Победа» рассаживает летящих вме-

сте пассажиров. Уже в начале декабря того же года суд постановил вернуть исковое заявление. Кроме того, в октябре и ноябре 2016 года «Победа» подала два иска против «Новой газеты» и журналистки Анастасии Егоровой в связи с публикацией под названием «Квест «Победа», в которой описывается личный опыт поездки рейсом авиакомпании. Первое исковое заявление было возвращено. Второе же сначала было

оставлено без рассмотрения, но после апелляции частично удовлетворено в октябре 2017 года. Суд обязал газету удалить ряд спорных фрагментов статьи и опубликовать опровержение. Кроме того, с издательского дома и журналистки взыскали по 3 тыс. руб. вместо 2 млн руб., которые требовала «Победа».

В сентябре 2017 года стало известно о трех исках

«Победы» на сумму более 688 тыс. руб. к пассажирам, курившим на борту. Во всех трех случаях речь шла о компенсации затрат перевозчика из-за экстренной посадки, расходов на обслуживание рейса в аэропорту, оплате рабочего времени экипажа, лизинга, а также компенсации другим пассажирам рейса.

РБК КОНФЕРЕНЦИИ



Григорий Печерский
ADG group*



Сергей Рябокобылко
Cushman & Wakefield*



Лоран Мильчиор
ETAM Group*



Эрнесто Гонзалес
Росинтер Ресторантс Холдинг



Николай Казанский
Colliers International*



Игнат Бушухин
РБК. Недвижимость

Сессия РБК на MAPIC* 2017

Российский ритейл:
Новые форматы, проекты
и возможности на рынке

15 ноября 2017 г.
Канны, Дворец фестивалей, Зал 2
11:00 — 12:00

Партнеры: CUSHMAN & WAKEFIELD

CELEBRATING 100 YEARS



Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru
+7 (495) 363-03-14, bc@rbc.ru, bc.rbc.ru

*Мапик, Кушман энд Вейкфилд Селебритинг хандред ерс, АДГ груп, Коллиерс Интернешенел, ЕТАМ Груп 2017 год. Реклама. 18+

Как российские предприниматели пробиваются в Китай

Шоковый путь

ИЛЬМИРА ГАЙСИНА

Китайские производители быстро реагируют на тренды и моментально заполняют мировой рынок ходовыми товарами. Как российские компании борются за место под солнцем в стране, где все уже есть? РБК собрал несколько примеров.

«Красная колбаса» вместо «Красная площадь» — гласили иероглифы на указателях в только что открытом парке «Зарядье». Неверный перевод вызывал смех китайских туристов и заставил руководство парка в спешке затирать надписи. В бизнесе с Китаем плохой перевод — распространенная, но далеко не единственная ошибка.

«Китайцы часто называют русских бизнесменов «букаопу» (кит. «не попадающий в ноты, ненадежный»). — РБК). Все-таки мы по своему менталитету гораздо ближе к Западу, чем к Востоку», — говорит Алексей Никитин, глава российского представительства компании UGL Consulting, которая помогает выстроить связи между российскими и китайскими предпринимателями. С ним соглашается Михаил Белоусов, партнер китайской компании Market Entry Atelier: «Китай для большинства российских предпринимателей до сих пор terra incognita, и большинство людей имеют минимальное и очень смутное представление о нем».

Сексизм, протекционизм и ментальное воровство идей — в таких реалиях работают российские предприниматели в Китае. Но игра стоит свеч — это огромный, растущий и манящий рынок. По данным Market Entry Atelier, в 2016 году импорт в Китай составил порядка \$130 млрд. На российский бизнес приходится всего около \$1,55 млрд, но это на 19,5% больше, чем годом ранее. В 2017-м прогнозируется рост на 12–15%. «У нас действи-



Иностранным производителям не всегда легко выйти на заманчивый китайский рынок. Бизнес-отношения в Китае имеют свою специфику, для успеха необходимо умение найти личный контакт с китайскими партнерами

тельно еще есть большое пространство для роста и развития в Китае благодаря низкому курсу рубля», — убежден Михаил Белоусов.

Путин в помощь

Основная графа российского экспорта в Китай — сырье, но это не означает, что малому и среднему бизнесу вход на местные рынки закрыт. Спросом в Поднебесной пользуется российское продовольствие: мороженая рыба и морепродукты, зерновые, подсолнечное и соевое масло, мучные кондитерские изделия, мороженое.

Например, компании «33 пингвина» закрепиться на китайском рынке помог президент Владимир Путин. В сентябре 2016 года он подарил председателю КНР Си Цзиньпину коробку российского мороженого (разглядеть его марку наблюдателям не удалось). «Большое спасибо за подарок, за вкусное мороженое. При каждой моей поездке в Россию я прошу, чтобы мне купили российское мороженое. У вас лучше сливки, поэтому оно особенно вкусное», — поблагодарил тогда российского лидера Си Цзиньпин. Это событие стало лучшей рекламой. Китайские про-

давцы подхватили новость и начали размещать изображение президента РФ на грузовиках, перевозивших мороженое.

Вообще-то пробные партии в Китай компания «33 пингвина» начала поставлять еще в 2014 году, но на первых порах продавала продукцию посредникам на границе, чтобы не связываться с юридическими проволочками. По словам Ольги Степико, директора торговой марки «33 пингвина», после рекламы от первых лиц спрос моментально вырос, а производитель мороженого договорился о прямых поставках с китайским дистрибутором Richness.

Однако быстро выяснилось, что для среднестатистического китайца российское мороженое слишком сладкое. Пришлось менять состав и рецептуру: убрали сахар, заменили молоко на безлактозные заменители, меняли вкусовые сочетания. Новые образцы продукции тестируют на местных выставках, там же собирали обратную связь дегустаторов. После долгих экспериментов компании «33 пингвина» удалось подобрать вкусовую палитру, которая устроила местных покупателей. В России эту линейку стали позиционировать для любителей здорового образа жизни.

Сейчас на Китай приходится около 10% экспорта компании, но при этом продажи динамично растут. Местные жители очень любят мороженое. По данным Assessment of the Indo-China Ice Cream Market, в 2016 году объем китайского рынка

достиг \$6,65 млрд — это около трети мирового потребления.

Лен под запретом

Российские производители еды сталкиваются не только с тем, что вкусы китайцев сложно предугадать, но и со специфическим регулированием местного рынка. «У китайцев есть список ингредиентов, которые нельзя использовать в пищевой продукции. Но этот список не найдешь в открытом доступе. Чтобы его получить, нужно обратиться в государственные органы. Для нас стало открытием, что у них нельзя использовать, например, лен», — отмечает Елена Шифрина, основатель компании по производству полезных снеков BioFoodLab.

От коллег она услышала, что выйти на китайский рынок несложно, но на практике все оказалось ровно наоборот. «Они являются производителями всего и вся и очень сильно защищают свой рынок от новых игроков», — рассказывает Шифрина. Действует масса официальных и неофициальных запретов, понять которые российским предпринимателям сложно. Например, макет упаковки пришлось переделывать несколько раз. Китайских чиновников не устроила надпись No sugar added.

«Политическое сообщество Китая выступает против продуктов, которые акцентируют внимание на безвредности для организма. Если один производитель под-

В Китае в тренде «импортные товары»

Дмитрий Селихов,
заместитель директора
по развитию бизнеса
в России Alibaba Group

«Сейчас самыми популярными стратегиями как для b2b-, так и для b2c-товаров для выхода в Китай являются две: через интернет-платформы и дистрибуторов. В зависимости от товара и объема инвестиций каждая компания сама выбирает свой «путь Дракона». Как показывает наша практика, построить успешный

бизнес в Китае можно, не открывая там собственный офис. Главная ошибка российских предпринимателей — это непонимание внутреннего рынка Китая, его потребностей. Часто люди ошибаются из-за различий языка и менталитета. Наконец, сложностей добавляет внутреннее законодательство, сертификация и логистика. Есть множество нюансов для каждого сегмента рынка, так что без специалиста обойтись бывает сложно.

В целом сейчас в Китае уже несколько лет в тренде так называемые импортные товары из Европы, Австралии, Новой Зеландии и т.д. с более высоким средним чеком (не только из-за логистики), которые китайцы осознанно покупают из-за более высокого качества. Например, экопродукты без вредных добавок. Сейчас у китайцев пользуются спросом наши продукты питания, напитки (пиво, водка), кондитерка — у китайцев есть глубокие убежде-

ния в высоком качестве российских продуктов питания. Также популярностью пользуются косметические товары. Дело не только в имидже. Себестоимость производства в Китае растет, уже давно некоторые категории товаров становятся экономически целесообразнее производить в других странах. Это шанс для наших компаний с производством внутри России или других регионах с низкими производственными издержками».

5 шагов для успешной работы с китайскими партнерами

Александр Лукин,
старший партнер
инвестиционной группы
RB Partners (консультант
сделки по продаже
компании Yota Devices
холдингу China Baoli)

1. Построение длительных и устойчивых взаимоотношений.

Китай — страна, которая особенно ценит долгосрочное знакомство, опыт формальных и неформальных взаимоотношений, реверансов и дипломатических переговоров, которую нельзя взять наскоком и блиц-сессией бизнес-переговоров. С китайцами отношения строятся всерьез и на долго.

2. Понимание сегодняшних запросов Китая.

Сегодня эта страна в первую очередь заинтересована в трансфере технологий, а также по-прежнему в локализации производства. Нужно научиться смотреть на мир и на бизнес их глазами — думать не о том, что мы им продаем, а о том, что они хотели бы у нас купить.

3. Локализация продукта в Китае.

Российская компания в случае интереса работы с Китаем должна быть ориентирована именно на китайский рынок и китайских потребителей. Опыт и приемы, принесшие успех в других странах, скорее всего, не помогут.

4. Наличие в составе акционеров государственной структуры.

Шаг необязательный, но желательный. Участие государства в проекте способно в разы ускорить процесс принятия положительного решения, гарантировать более выгодные условия. Для Китая, страны с усиленной ролью государства в любом бизнесе, будет спокойнее, если российский партнер заручится поддержкой российского государства.

5. Уверенность в своем продукте.

Китайцы восприимчивы к эмоциональной составляющей переговоров, к невербальным коммуникациям. Если вы тщательно подготовили документы, но испытываете сомнения в успехе вашего совместного предприятия, убедить партнеров из Китая вам не удастся. Зато горящий идеей фанатичный адепт инновационного стартапа будет иметь все шансы заключить сделку с Китаем.

черкивает, что его продукт не содержит сахар, значит, у остальных его очень много? — говорит Шифрина. — Поэтому говорить о том, что это биопродукт, на китайском рынке лучше не стоит. Можно, например, написать, что это еда для спортсменов». Продвигать биопродукты в таких условиях не просто. А самое забавное, что пока команда Шифриной адаптировала продукт к местному рынку, появились китайские производители, которые скопировали и продукт, и название. К счастью, после претензии правообладателей они убрали этот товар с полок.

Первые поставки начались в 2015 году. Благодаря тренду на здоровый образ жизни и высокому спросу на продукцию в социальных сетях Китай сейчас стал приоритетным рынком для компании. Шифрина нашла там русского партнера и планирует открывать собственные торговые точки. По данным «СПАРК-Интерфакса», выручка компании «Биофудлаб» в 2016 году составила 142 млн руб., прибыль — 39 млн руб. По оценкам Шифриной, поставки в Поднебесную сейчас составляют около 10% от общего объема выпускаемой продукции.

У компании «Русский икорный дом» на то, чтобы преодолеть бюрократические препоны, ушло около двух лет — она открыла представительство в Гонконге в 2014 году, а первые поставки начала только в 2016-м. Часть времени ушла на поиск местных партнеров и подписание договоров. Затем нужно было оформить документы на экспортную поставку — это заняло чуть больше шести месяцев. «Сложность заключалась в том, что в Китае черную икру никто до нас не завозил и схема импортной процедуры отсутствовала. Было вполне очевидно, что создавались и искусственные барьеры, поскольку Китай является сегодня лидером по производству икры в мире и защита национального рынка для китайцев является абсолютно приоритетной», — рассказывает Анна Медведева, официальный представитель компании.

В итоге получить разрешения все-таки удалось, и экспорт из России стартовал — сейчас на него приходится 10–15% от всех продаж. «Пока наша деятельность в Юго-Восточной Азии нацелена

больше на повышение узнаваемости бренда, нежели на получение прибыли», — признает Медведева.

Выставки и мессенджеры

Проблемы возникают и с продвижением новых для китайского рынка товаров. «Незнакомый российский бренд вряд ли можно назвать магнитом для китайских потребителей, для них известность торговой марки является значимым фактором при выборе», — отмечает Виталий Фольц, генеральный директор компании по производству оборудования для очистки воздуха «Тион». По его словам, дилеры обычно предпочитают уступающую по функционалу, например, европейскую технику лишь потому, что местные потребители ее уже знают.

До 2014 года у компании были единичные поставки оборудования за рубеж, стратегии выхода на иностранные рынки не было. Однако основатели «Тиона» рассудили, что в Китае очевидные проблемы с чистотой воздуха. При этом на рынке были представлены только очистители премиум-сегмента, а «Тион» может предложить более доступную технику.

У компании ушел год на то, чтобы зарегистрировать юридическое лицо в Китае. Затем команде Фольца пришлось строить дилерскую сеть из китайских партнеров и вкладываться в раскрутку бренда. Первым делом стали рекламироваться в интернете и знакомиться с местными представителями индустрии: делали презентации продукции, старались привлечь интерес местных СМИ, участвовали в отраслевых выставках. Именно выставки стали самым эффективным каналом продвижения — каждая приносила по 20–30 новых партнеров. К 2017 году в дилерской сети «Тиона» насчитывается 100 компаний-партнеров. Бренд начали узнавать.

Фольц до сих пор удивляется дошности местных потребителей — в Китае очень популярны специальные датчики для измерения качества воздуха, без них не обходится ни одна покупка вентиляционного оборудования: «Китайский рынок предъявляет завышенные требования к качеству очистки воздуха в бытовых устройствах. С одной стороны, с учетом высочайшего уровня загрязнения воздуха в городах

это можно понять. С другой — требование сделать воздух в квартире чище, чем в лесу или в горах, несколько абсурдно». Тем не менее ему удалось построить стабильный канал сбыта — в 2016 году Китай обеспечил «Тиону» 80 млн руб. выручки (общая выручка холдинга — порядка 1 млрд руб.).

Маргарита Федотова, первый вице-президент Русско-азиатского союза промышленников и предпринимателей, советует российским предпринимателям активно использовать для продвижения мессенджер WeChat — он

Сексизм, протекционизм и моментальное воровство идей — в таких реалиях работают российские предприниматели в Китае. Но игра стоит свеч — это огромный, растущий и манящий рынок

стал неотъемлемой частью жизни китайцев, и реклама часто получает вирусный эффект, а вот навыки продвижения в привычных глобальных соцсетях практически бесполезны.

Буддистский подход

У российских компаний есть важное преимущество перед местными игроками. «Китайцы верят качеству товаров с Запада и не очень доверяют китайским производителям, поэтому отдают предпочтение западным товарам, западной косметике, считают, что российские и западные товары гораздо более экологичные», — рассказывает Алексей Зюзин, основатель производителя средств бытовой химии «Синергетик».

В 2012 году у Зюзина родился ребенок. Молодой отец заметил, что на прилавках мало экологичных средств для уборки и мытья посуды, а те, что были, стоили очень дорого. Это натолкнуло на мысль запустить собственную линейку бытовой химии, которая стоила на 10–15% дороже обычных средств, но при этом обходилась дешевле других брендов, которые позиционировались как «эко». Продукция стала пользоваться спросом — ее можно встретить в «Ашане», «Библио-Глобусе», «Карусели», «Дет-

ском мире», «ВкусВилле», «Ленте» и других сетях. Предприниматель начал поставки в Казахстан, Белоруссию и Киргизию. Китай стал логичным продолжением масштабирования бизнеса.

В 2015 году Зюзин поступил в школу управления «Сколково», в которой был модуль, посвященный работе с Китаем. В рамках учебной программы он разрабатывал стратегию вывода товара на китайский рынок: изучал аудиторию, проводил различные исследования, консультировался с экспертами-практиками.

Во время подготовки Зюзин обнаружил, что уровень дохода китайцев в городах нередко в два-три раза превышает уровень дохода россиян. Например, зарплата секретаря оценивается в \$1 тыс., менеджера по продажам — в \$2,5 тыс., руководителя отдела продаж — в \$5–10 тыс., коммерческого директора — от \$15 тыс. Соответственно, и цены на европейские товары в Китае выше, чем в России.

В 2017 году предприниматель начал выходить на новый рынок. На создание юридического лица, ввоз продукции и таможенные процедуры, получение сертификатов, переговоры с потенциальными партнерами и покупателями ушло девять месяцев. Ему удалось договориться о поставках в местные сети — в Китае сейчас уже завезено 18 контейнеров продукции на сумму около \$1 млн.

«Наша стратегия — игра в долгую. Мы проработали рынок Шанхая, договорились с сетями на юге страны, сейчас нанимаем сотрудников из местных. За год-два рассчитываем занять место на китайских полках и понять, как достигать до потребителей. Быстро тут ничего не делается», — рассказывает Зюзин.

Эту стратегию поддерживает Айнар Абдрахманов, основатель компании Babuyster, которая вы-

пускает обучающее видео для начинающих родителей и ряд товаров под своим брендом. В прошлом году на продаже лицензий, рекламы в видео и линейки детской мебели она заработала в Китае \$32 млн выручки. Чтобы разобраться в тонкостях местной культуры, предприниматель предлагает перед запуском бизнеса в Китае взять билеты на месяц, «раслабиться и объездить как можно больше деловых мероприятий». «Никаких жестких планов до реальной поездки и первых шести месяцев работы. Работа в потоке и как можно больше разговоров с потребителями или людьми, принимающими решение», — советует Абдрахманов.

Важный момент — любые переговоры лучше вести взрослым мужчинам. «Мы столкнулись с тем, что китайцы консервативных взглядов категорически отказывались общаться с девушкой, а молодого руководителя не воспринимали всерьез», — рассказывает Ренат Незаметдинов, директор издательства детских приложений «Интерактивный Мульти». Эта компания в сентябре 2017 года подписала с Dazzle Interactive Network Technologies, дочерней структурой государственной корпорации China Telecom, соглашение, по условиям которого передала китайской компании права на распространение более чем 500 эпизодов мультсериалов российской анимационной студии «Паровоз», а также на девять обучающих мобильных игр.

Добиться расположения китайских партнеров непросто. Для этого необходимо постоянно поддерживать личный контакт: в идеале общаться на китайском языке или хотя бы через переводчика, вместе обедать и ужинать, заниматься спортом, путешествовать. По словам Алексея Никитина, у китайцев другое понимание социальных связей: никто не будет всерьез рассматривать бизнес-проекты с малознакомыми людьми — обязательно нужны рекомендации. А на выстраивание отношений уходит очень много времени. «Китайцы в отличие от нас не живут как в последний день и могут, например, год просто встречаться и пить чай с потенциальным партнером, чтобы понять, можно ли иметь с ним дело», — объясняет Никитин. ■

Как не платить проценты по кредитной карте

Одолжение с предложением

ЛЮДМИЛА ПЕТУХОВА

Карты рассрочки, предусматривающие возможность приобретать товары в кредит без процентов, зачастую вызывают у клиентов недоверие. О чем стоит знать, прежде чем заводить такую карту?

На рынке кредитования в последний год появился новый, непривычный для клиентов продукт — карты рассрочки. Они дают возможность оплатить товары и услуги в магазинах-партнерах, внося средства за покупку в следующие несколько месяцев (до 12 месяцев, в зависимости от магазинов-партнеров).

В России пока лишь три таких карты. Первой в ноябре 2016 года появилась «Совесть», которую выпускает и обслуживает Киви Банк, затем в марте 2017 года Совкомбанк запустил карту «Халва», а в августе подобный кредитный продукт создал банк «Хоум Кредит».

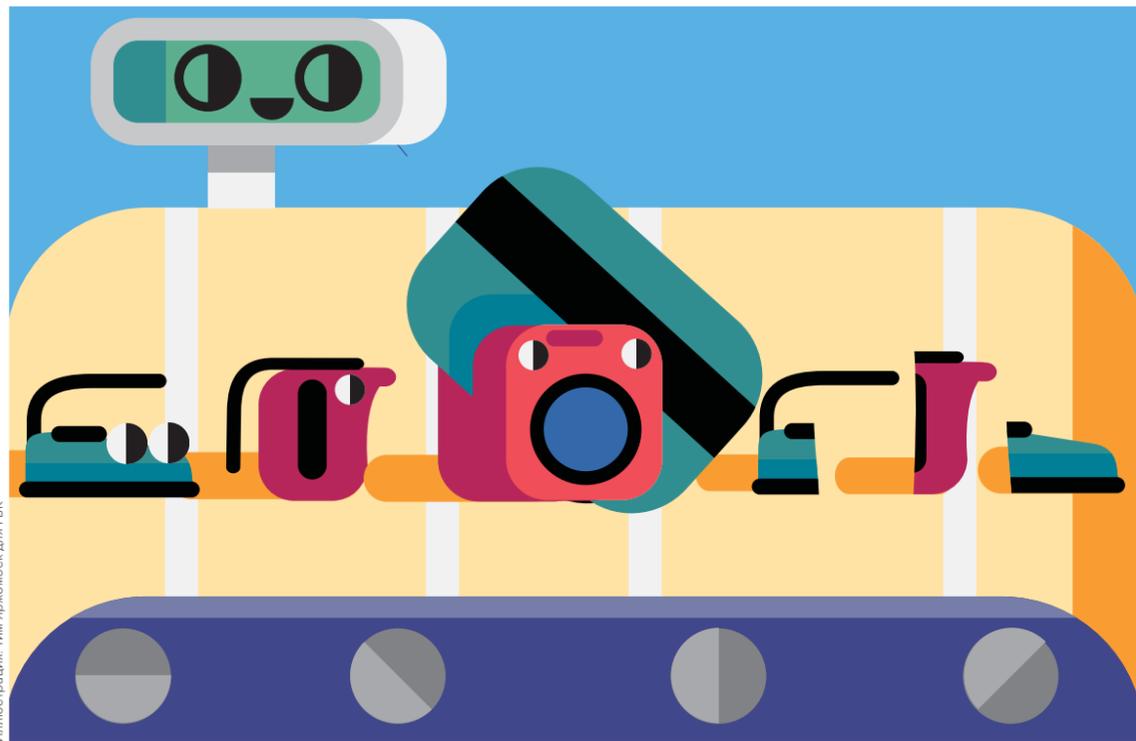
Объем эмиссии нового вида карт банки не раскрывают, объясняя это тем, что продукт запущен недавно и говорить о результатах рано. Речь идет о нескольких сотнях тысяч карточек на все три банка, считает генеральный директор Frank Research Group Юрий Грибанов. Для сравнения: по данным Центрального банка, на 1 июля 2017 года в России было выпущено 259 млн банковских карт, из которых 30 млн составляют кредитные карты.

Другие банки на новую услугу пока смотрят с настороженностью. Из крупнейших игроков рынка розничных банковских услуг по объему портфелей кредитных и овердрафтных карт и POS-кредитования (по данным Frank RG) о возможности запуска карты рассрочки РБК сообщили только в Бинбанке.

Такие карты вызывают скепсис и у некоторых граждан. «Люди в принципе относятся ко многим финансовым инструментам недоверчиво. А тут им стали предлагать деньги без процентов в форме карты — конечно, столкнувшись с новым продуктом, поначалу очень многие думали, что это точно какой-то обман», — говорит PR-директор карты рассрочки «Совесть» Мария Заикина. Дело в том, что продукт предлагает новую модель взаимоотношения с банками, и клиент, естественно, начинает искать в этом подвох, объясняет Юрий Грибанов. «Но на самом деле подвоха нет, просто модель другая. Банку платит не клиент, а партнер-ритейлер. Так что если клиент выполняет регламент, то он действительно не переплачивает», — отмечает эксперт.

Как это работает

Карта рассрочки — это карта, по которой пользователь может совершать покупки в магазинах, пользуясь кредитным лимитом, установ-



ленным банком, и при этом никогда (кроме случая просрочки) не платить проценты банку, рассказывает главный управляющий директор Совкомбанка Андрей Спиваков. Обладателю карты доступны товары и услуги в магазинах-партнерах карты, во всех трех случаях эти списки партнеров отличаются: судя по данным с официальных сайтов, у «Совести» таких партнеров около 340, у «Халвы» — около 75 партнеров, а у самой молодой карты рассрочки «Хоум Кредит» их 40.

Карта рассрочки — это карта, по которой пользователь может совершать покупки в магазинах, пользуясь кредитным лимитом, установленным банком, и при этом никогда (кроме случая просрочки) не платить проценты банку, отмечает эксперт

Лимит по картам устанавливается индивидуально, максимальная сумма составляет 300 тыс. руб. у «Совести» и карты «Хоум Кредит» и 350 тыс. руб. у «Халвы». Срок рассрочки — от одного до 12 месяцев и зависит от магазина-партнера. Карта «Хоум Кредит» отличается от конкурентов тем, что предоставляет рассрочку в три месяца и вне партнерской сети — везде, где принимают карту Visa, уточняет директор департамента карточных продуктов банка «Хоум Кредит» Михаил Жигунов.

Все проценты за покупателей оплачивают магазины-партнеры, которым выгодно, чтобы покупатели приходили именно к ним, объясняет Спиваков.

Размер комиссий, выплачиваемых партнерами, компании не раскрывают, но источник РБК в одной из организаций заявил,

что речь идет о 3–7% от суммы покупки. «Конечно, карта рассрочки для банка менее выгодна, чем традиционная кредитка, но это отличный продукт, позволяющий быстро привлечь большое количество новых клиентов, которым впоследствии можно будет предложить другие продукты», — объясняет Михаил Жигунов.

Хотя сами карты рассрочки, как правило, бесплатны, штрафы и пени за просрочку платежей у них вполне реальные, замечает руково-

дитель блока розничного бизнеса Локо-банка Наталья Пшеничкина. У каждой из карт свои санкции за нарушение правил игры. Так, например, у «Совести» есть фиксированный штраф в 290 руб. на невнесение ежемесячного платежа, а ставка за пользование кредитом по окончании периода рассрочки по ней составляет 0,03% в день (10% годовых). У «Халвы» первое же невнесение средств считается просрочкой — если через месяц с момента покупки клиент не внес платеж, то ему на сумму просроченной задолженности начинают начислять 0,1% (36,5% годовых) за каждый календарный день просрочки.

У карты «Хоум Кредит» принцип работы немного другой. Если не внести рекомендованный платеж по рассрочке, штрафных санкций нет, но задолженность переходит в кредит (под 29,9% годовых), и в таком случае к оплате обязателен минимальный платеж (7% в месяц от задолженности). «Если же клиент не вносит даже минимального платежа, это, конечно, просрочка, и на просроченную задолженность будут начислены пени из расчета 0,055% в день», — рассказывает Михаил Жигунов.

Достоинства и недостатки

Так как по рассрочке задолженность гасится ежемесячно равными долями и только на сумму покупки, то такая карта подойдет дисциплинированным клиентам, предпочитающим выплачивать долг равномерными «порциями». То есть, например, если клиент приобрел товар за 15 тыс. руб. в рассрочку на три месяца, то каждый месяц ему необходимо будет вносить ровно по 5 тыс. руб. В случае же наиболее близкого продукта — кредитной карты — принцип оплаты иной: погашать нужно будет определенный процент от задолженности плюс проценты по кредиту, объясняет Михаил Жигунов.

Помимо традиционных кредиток карты рассрочки в чем-то напоминают и POS-кредитование, то есть выдачу кредита на определенный товар. Преимуществом карт рассрочки в данном случае является то, что она соединяет большое количество магазинов, распространяет

рассрочку на все виды товаров и услуг. При POS-кредите же на каждую покупку нужно оформлять отдельный договор и, если покупок много, о выплатах по каждой из них нужно помнить, отмечает Мария Заикина. Кроме того, такое кредитование действует преимущественно в магазинах электроники, ювелирных сетях и частично в магазинах одежды, а в других сегментах его просто нет.

Карты рассрочки лучше всего подходят для целевых приобретений, считают представители рынка. К примеру, человек хочет подгадать скидку на интересующий его товар, а денег на руках для покупки у него нет. POS-кредита на такой товар может и не быть (так как это товар со скидкой), так что использование карты рассрочки здесь хорошо подойдет. Кредитная же карта как альтернатива в данном случае уступает тем, что предлагает более короткий грейс-период (льготный период, в который проценты за пользование денежными средствами не начисляются, обычно составляет несколько десятков дней).

К числу минусов можно отнести меньшую универсальность по сравнению с кредитными картами. «В большинстве случаев покупать при помощи карты рассрочки можно далеко не во всех магазинах», — напоминает Наталья Пшеничкина из Локо-банка. Так что как инструмент ежедневных трат более удобной является именно кредитная карта, уверен вице-президент, директор по развитию розничного бизнеса Почта Банка Григорий Бабаджанян.

Еще один минус состоит в том, что с такой карты невозможно снять наличные средства или осуществлять переводы. Обычные кредитные карты предоставляют такую возможность (хотя комиссия за снятие наличных с кредитной карты обычно составляет несколько процентов).

Кроме того, далеко не каждому клиенту доступен заявленный по карте лимит в 300–350 тыс. руб. «В большинстве случаев кредитный лимит не превышает 30 тыс. руб., а при большой кредитной нагрузке средства могут вообще не предоставить», — предупреждает начальник управления развития продуктов Бинбанка Алексей Охорзин. Например, при выдаче карты «Совесть» в среднем пользователям одобряют сумму расходов в 70–90 тыс. руб. в Москве и 30–60 тыс. руб. в регионах, рассказала РБК Мария Заикина.

Еще один важный минус, о котором не любят упоминать в компаниях, выпускающих карты рассрочки, заключается в том, что, если клиент попадает в просрочку, это негативно сказывается на его кредитной истории. В случае карты «Совесть» просрочка наступает по окончании периода рассрочки, у «Халвы» — с первой же неуплаты обязательного ежемесячного платежа, у «Хоум Кредит» — если не внесен хотя бы минимальный платеж. ■