

**СТАТИСТИКА****Продажи новых легковых автомобилей выросли в первом полугодии на 7%**

с. 8 →

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

Онлайн-сервис Airbnb впервые раскрыл статистику по России

с. 6 →

**ФИНАНСЫ**

Стоимость еврооблигаций банка «ФК Открытие» упала из-за снижения рейтинга

с. 9 →

# РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ  
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА  
10 июля 2017  
Понедельник  
№ 119 (2616)**Алексей Ирков  
и Константин  
Урванцев,**  
предпринимателиКак заработать  
на желании увидеть  
космосСВОЕ ДЕЛО, С. 10 →  
ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС  
Московская биржа, 07.07.2017995,24 ↓  
пунктаЦена нефти BRENT  
Bloomberg, 07.07.2017, 20.00 мск\$46,91 ↓  
за баррельМеждународные резервы  
России ЦБ, 30.06.2017\$412,2 ↑  
млрдКурсы  
валют ЦБ  
08.07.2017\$1= ↑  
₽60,38€1= ↑  
₽68,95**НАЛОГИ** Суд установит правомерность реализации продукции фирмам-однодневкам

## Продавай, но проверяй

АНАСТАСИЯ КРИВОРОТОВА

**Претензии налоговиков к компаниям, реализующим продукцию покупателям, оказавшимся фирмами-однодневками, получат судебную оценку. В России начинает активно формироваться соответствующая судебная практика.**

В последнее время существенно возросла активность налогоплательщиков-производителей при оспаривании претензий налоговиков. Речь идет о претензиях по занижению налоговой базы путем реализации продукции через сомнительных, по мнению налоговых инспекторов, посредников. Об этом РБК рассказали сразу в нескольких крупных юридических и консалтинговых компаниях, специализирующихся на налоговом праве. В частности, такую тенденцию наблюдают в компаниях «Лемчик, Крупский и партнеры», КПМГ, «Пепеляев Групп».

По словам собеседников РБК, если судебные споры о правомерном доначислении налогов производителям, имеющим дела с сомнительными поставщиками (однодневками), уже давно не редкость, то споры с налоговиками, выставляющими компаниям претензии за реализацию продукции через сомнительных покупателей, до последнего времени носили единичный характер. «Причина активизации таких судебных споров — налогоплательщики-производители действительно стали чаще сталкиваться с такими ситуациями, когда налоги со стороны покупателя», — пояснил налоговый юрист компании «Лемчик, Крупский и партнеры» Юрий Счастливый. Хотя схема известна давно, активизировались эти претензии именно сейчас, подтверждает один из собеседников РБК.

Названия компаний — истцов и потенциальных истцов — собеседники РБК в юридических компаниях раскрыть отказались, сославшись на нежелание подвергать клиентов репутационным рискам



ФОТО: Дмитрий Коротаев/Коммерсантъ

Налоговые органы не ведут отдельную статистику предъявленных претензий по схемам получения необоснованной налоговой выгоды с использованием контрагентов-покупателей. Но, по экспертным оценкам, сейчас таких споров не более 5% от общего количества. На фото: руководитель Федеральной налоговой службы Михаил Мишустин

до получения судебных решений. Но, по их единому мнению, сейчас можно с уверенностью говорить о начале активной фазы формирования масштабной судебной практики по этому вопросу.

Точно оценить число разбирательств и объем оспариваемых налоговых претензий опро-

шенные РБК эксперты затруднились. Налоговые органы не ведут отдельную статистику предъявленных налоговых претензий по схемам получения необоснованной налоговой выгоды с использованием контрагентов-покупателей (фирм-однодневок), сообщили РБК и в пресс-службе

ФНС. По экспертным оценкам Юрия Счастливый, сейчас кейсы с контрагентами-покупателями составляют не более 5% от общего количества налоговых споров. В ближайшие два-три года эта цифра будет заметно расти, прогнозирует он.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 7 →

**КРИЗИС**

## Крым тянет ВВП вверх

АНТОН ФЕЙНБЕРГ

**Экономика Крыма и Севастополя в 2016 году выросла почти на 7% на фоне падения российского ВВП, всего кризис «проигнорировал» 51 регион. А почти самые высокие темпы снижения показала Москва — ее ВРП сократился на 3%.**

Больше половины российских регионов не заметили прошлогодней рецессии — их валовой региональный продукт (ВРП) вырос, несмотря на падение экономики страны на 0,2%. Как следует из оценки Минэкономразвития по ВРП за 2016 год (официальные данные Росстат публикует с годовой задержкой), оказавшейся в распоряжении РБК, одни из самых высоких темпов роста показали Крым и Севастополь. Разница в динамике ВРП между самым быстрорастущим регионом (Еврейская автономная область) и субъектом с наиболее масштабным падением экономики (Челябинская область) составила 12,7 п.п.

Хотя Севастополь и остается самой маленькой экономикой среди российских регионов с момента присоединения к России — его ВРП в 2016 году составил 36,9 млрд руб., — темпы роста города достигли 6,7% (четвертое место среди всех регионов). Положительную динамику обеспечивает рост промышленности и инвестиций, говорит директор департамента экономики Севастополя Элимдар Ахтемов.

Крым по темпам роста Севастополь опередил — его ВРП вырос на 6,9%. Это восстановительный рост, частично связанный с реализацией ФЦП по социально-экономическому развитию Крыма и Севастополя, а также с ростом добычи, говорит министр экономического развития Крыма Андрей Мельников.

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 Девишвили**  
Выпуск: **Игорь Климов**  
Руководитель фотослужбы:  
**Алексей Зотов**  
Фоторедактор: **Наталья Славгородская**  
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**  
Руководитель фотослужбы:  
**Игорь Бурмакин**  
Первый заместитель главного редактора:  
**Кирилл Вишнепольский**  
Заместители главного редактора:  
**Светлана Дементьева, Дмитрий Ловягин,**  
**Ирина Парфентьева**

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

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 № 1356  
Тираж: 80 000

Номер также отпечатан и в типографии  
ЗАО «Прайм Принт Екатеринбург»  
620017, г. Екатеринбург,  
пр. Космонавтов, 18-Н.  
Заказ № 2791  
Тираж: 1000

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.

Какими стали итоги первой личной встречи лидеров РФ и США

# Президенты вступили в химическую реакцию



Встреча Владимира Путина (слева) и Дональда Трампа продлилась более двух часов — в два раза дольше запланированного. «Что касается личных взаимоотношений, я считаю, что они установлены», — сказал президент России по итогам встречи

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

**По итогам переговоров президентов России и США в Госдепе появился спецпредставитель по Украине, в Сирии — одна зона дэскалации, а в отношениях Путина и Трампа — «позитивная химия». Ожидать более значительного прорыва в отношениях не следует, предупреждают эксперты.**

## Превысили лимит

В воскресенье, 9 июля, президент Дональд Трамп впервые сообщил подробности своей встречи с Владимиром Путиным. На своей странице в Twitter он написал, что дважды в ходе беседы спрашивал его о возможном вмешательстве России в американские выборы. «Пришло время двигаться дальше в конструктивной работе с Россией», — резюмировал Трамп.

Первая с момента инаугурации нового американского президента встреча президентов России и США была окончательно согласована только 4 июля. В графике российского президента на нее закладывался 1 час 15 минут. Чтобы встретиться с Трампом, а до него — с президентом Южной Кореи Мун Чжэ Ином, Путин пропустил рабочую сессию саммита «Двадцатки» по изменению климата. Российская

позиция по этому вопросу была подтверждена утром того же дня: президент России с коллегами по БРИКС заявили, что привержены Парижскому соглашению по климату. Президент Трамп зашел на рабочее заседание только для того, чтобы заявить, что его страна из соглашения выходит, после чего направился на переговоры с Путиным.

В итоге встреча президентов в переговорной комнате №14 выставочного центра в центре Гамбурга продлилась в два раза дольше запланированного — 2 часа 15 минут. В середине встречи супруга Трампа Мелания попыталась войти и напомнить ему, что их ждут другие мероприятия. Однако ее усилия не увенчались успехом, рассказал на брифинге госсекретарь США Рекс Тиллерсон. Путин из-за задержки опоздал на следующие переговоры — с премьер-министром Японии Синдзо Абэ. Но тот заявил, что встреча президентов США и России была необходима.

Американских и российских журналистов на пресс-конференциях больше всего интересовало, как шло обсуждение вопроса о вмешательстве России в выборы президента США. В том, что российские власти причастны к организации атак на правительственные серверы и серверы политических институтов, Москву обвинял прежний прези-

дент США Барак Обама. Детали переговоров по этой теме у сторон различаются.

Президент Трамп на переговорах «упомянул о том, что в США по-прежнему некоторые круги раздувают тему российского вмешательства в американские выборы, хотя и не могут это доказать», рассказал журналистам 7 июля министр иностранных дел России Сергей Лавров. По его словам, Трамп слышал четкие заявления Путина, что это неправда и российское руководство не вмешивалось в выборы. «Он сказал, что он принимает эти заявления. Вот и все», — сказал Лавров. В изложении госсекретаря Тиллерсона дискуссия по выборам выглядела более драматично: президент Трамп начал встречу с вопроса о выборах, задавал вопросы несколько раз, Путин повторил свою прежнюю позицию. «И это был не один вопрос, это было много, он уделил этому много внимания», — уточнил Путин 8 июля. По данным газеты The New York Times, тема выборов заняла у президентов 40 минут.

Итогом бесед стало решение президентов создать рабочую группу по кибербезопасности. Цель группы — понять, как совместно контролировать безопасность в области киберпространства и не допускать вмешательства во внутренние дела иностранных государств.

## «Позитивная химия» и другие итоги

До встречи с Трампом представители Кремля говорили, что главное в ней — знакомство президента. «Что касается личных взаимоотношений, я считаю, что они установлены», — сказал Путин по итогам встречи. Между лидерами установилась «позитивная химия», сообщила Тиллерсон. К договоренности о следующей встрече это не привело, контакты будут продолжены по другим каналам. На встрече было условлено ускорить назначение новых послов, сказал Лавров. Российского посла в Вашингтоне Сергея Кисляка должен сменить замминистра иностранных дел Анатолий Антонов, рассказывали источники РБК. Он уже прошел процедуру утверждения в Госдуме и Совете Федерации. Американского посла в Москве Джона Теффта, по данным американских СМИ, должен сменить Джон Хантсман, возглавляющий экспертный институт «Атлантический совет». Он еще через слушания в сенате не проходил. Не был решен, хотя и обсуждался, вопрос о возврате России ее дипломатической собственности в штатах Нью-Йорк и Вашингтон. Доступ к двум дачам был закрыт решением Обамы в ответ на полученные им данные о вмешательстве России в выборы.

Еще одним итогом стало перемирие на юго-западе Сирии. «Это

один из прорывов, который нам удалось сделать», — оценил итоги Путин. Так называемая южная зона деэскалации создается на границе Сирии с Иорданией и Голанскими высотами, в переговорах принимали участие представители Иордании и Израиля. В последние время в этой зоне шли бои между сирийскими правительственными силами и контролирующими район бойцами оппозиционной «Свободной сирийской армии». Перемирие действует с полудня 9 июля, и в первой половине дня в основном соблюдается, сообщило агентство Reuters со ссылкой на правозащитников и бойцов оппозиции.

Третьим решением встречи стало назначение специального представителя Госдепартамента США по Украине. Он был назначен по просьбе Москвы, подчеркнул Тиллерсон. Ранее Москве не с кем было контактировать: многие вакансии в Госдепе до сих пор не заполнены и приходилось по всем вопросам выходить на Тиллерсона, объяснял РБК близкий к МИД собеседник. Однако назначен на этот пост был Курт Волкер, некоторое время работавший постоянным представителем США при НАТО, а в последние годы занимавший пост исполнительного директора Института международного лидерства Маккейна. Институт основан сенатором Джоном Маккейном, одним из наиболее известных критиков Владимира Путина и, в частности, его решения о присоединении Крыма к России. В воскресенье Волкер вместе с Тиллерсоном прибыли в Киев, где провели переговоры с президентом Украины Петром Порошенко и другими официальными лицами. Порошенко радушно привет-

ствовал Волкера. По словам президента, Волкер пробудет в Киеве еще несколько дней, чтобы войти в курс дел.

Путин на пресс-конференции сдержанно выражал надежду, что на встрече с Трампом были созданы предпосылки для вытаскивания отношений из кризиса. Однако к результатам встречи следует относиться с осторожностью, призывает Иван Тимофеев, программный директор Российского совета по международным делам. Трампа, по его мнению, по-прежнему нельзя назвать президентом, который лоялен к России: он защищает американские национальные интересы и готов говорить с Россией «с позиции силы». Назначение Волкера спецпредставителем по Украине, как и прозвучавшие за день до встречи с Путиным слова о том, что Россия является угрозой для Восточной Европы, являются, по мнению эксперта, проявлением прагматизма: Трамп сказал то, что от него ждали в Польше. По итогам встречи не было сообщено о каких-либо существенных подвижках в позициях сторон, указывает Иван Цветков, доцент кафедры американских исследований Санкт-Петербургского государственного университета. Руки у американского президента по-прежнему связаны продолжающимися расследованиями его связей с Россией, и после гамбургской встречи в этом отношении ничего не изменилось, обращает внимание эксперт. Уровень недоверия к России в США настолько высок, что серьезно осложняет попытки Трампа вести диалог с Россией, и тот факт, что он поладил с Путиным, не меняет ситуацию, уверен американский политолог Дэвид Джонсон. ■

МНЕНИЕ

## Почему встреча Путина и Трампа не остановит конфронтацию

**Александр Морозов,**  
политолог



ФОТО: официальная страница в Facebook

**Повестка дня российско-американских отношений сведется к обсуждению конфликтных зон, число которых неизбежно будет нарастать.**

Каков реальный смысл первой встречи Трампа и Путина? Есть много оптимистических комментариев, есть много разочарованных, но, чтобы понимать ее возможные последствия и вектор дальнейших событий, надо еще раз повторить позиции сторон накануне встречи. Для Путина это уже четвертый президент США, с которым он имеет дело. Это, несомненно, влияет на его самочувствие, поскольку Путин чувствует себя «старожилым» мировой политики, в которую Трамп, пусть и с большой энергией, только еще входит.

### Путь к кризису

Путин находится в процессе постройки российского «суверенитета» — это его главная декларируемая цель. Он мыслит себе суверенитет практически по-советски, на манер 1960–1970-х годов, то есть как военный и политический паритет. История показала, что хотя в те годы у СССР не было реального военного паритета с США, но успешный блеф и активная внешняя политика привели к установлению равновесия, которое к концу 1970-х было закреплено целым рядом договоров и соглашений.

В 2014–2017 годах Путин сделал целую серию шагов настолько резких, что нет никаких сомнений в том, куда он ведет дело: Крым, Донбасс, перевооружение армии, военная операция в Сирии, создание инструментов глобальной пропаганды — все это показывает, что Москва настойчиво движется через различные мелкие точки столкновений с США к масштабному конфликту типа Карибского кризиса. Только при таком развитии событий у российского президента есть шанс закрепить всю свою политику в качестве политики успеха.

И это не совсем безнадежный план: достаточно перечитать историю общения Хрущева и Кеннеди. На каком этапе Путин находится сейчас? На этапе встречи Кеннеди и Хрущева в Вене в 1961 году, в момент, когда существовал конфликт вокруг статуса Западного Берлина и при этом Вашингтон не был готов на резкое обострение. Кеннеди прямо говорил, что развязывать войну с русскими в Европе из-за Берлина это слишком. Хрущев во время общения с Кеннеди вел себя примерно так же, как Путин сегодня: настаивал на своей версии со-

бытий, отказывался признавать себя источником дестабилизации. Всего через год с небольшим конфронтация привела к конфликту, который стороны воспринимали уже как гораздо более опасный, и закончилась примерно тем, к чему ведет дело Путин, — установлением определенного формата взаимоотношений СССР и США на 20 лет. Публичная конфронтация сопровождалась активными дипломатическими отношениями, режимом «красного телефона» и паритетом.

Здесь нет смысла обсуждать сегодняшние реальные ресурсы Кремля — экономические, военные и политические. Разумеется, Россия — это не Советский Союз, но это имеет значение только для критических оценок, а не для описания политической логики событий, которые определяются тем, как сам Кремль оценивает возможности для своей игры в глобальную державу.

Путину на этом этапе ничего не надо было от встречи с Трампом. Он не собирается менять свой политический курс. Его максимальная цель на этом этапе — поддержание некоторого уровня прямых контактов на случай обострения ситуации, примерно как при первой встрече Хрущева и Кеннеди.

### Повестка Трампа

Посмотрим теперь с другой стороны, со стороны Трампа. Очевидно, что республиканцы сформулировали для себя ситуацию, в которой они находятся в отношениях с Кремлем. Выступление Трампа в Варшаве это ясно показало. Они считают, что имеют дело с Путиным, который проводит закрытую политику, предполагающую не доверие, а «сдерживание», то есть публичную конфронтацию, сопровождающуюся real politic контактами на дипломатическом уровне. И повестка дня в этом случае всегда равна только точкам конфликта. Поэтому повестка дня первой встречи Трампа и Путина и была такой: Сирия, Украина, дипломатические дачи. Речь не идет о «расширении сотрудничества», а только о выяснении намерений другой стороны в конфликтных зонах.

Публичный спор, начавшийся в феврале 2017 года (уже при Трампе), о том, разместила или нет Москва ракетный дивизион в нарушение договора 1987 года о ракетах средней и меньшей дальности, идет совершенно в той же стилистике, что и подобные заявления в 1961–1962 годах. Москва отвергает «голословные обвинения».

И у Трампа нет никаких особых возможностей изменить логи-

ку развития ситуации. Он со своей стороны может усилить военные гарантии Восточной Европе и стимулировать создание кордона «от моря до моря», наращивать поддержку Украины и добиваться разгрома «Исламского государства» (запрещенная в России организация. — РБК) в составе конструируемой им коалиции, включающей арабские страны. А это полностью сохраняет весь фронт, на котором происходят точечные столкновения с «русскими» то там, то здесь.

У Трампа нет никаких особых инструментов, для того чтобы вернуть Россию в положение «региональной державы». Есть лишь инструментарий «санкций и публичных мер», которые по определению не могут носить терминального характера для российской экономики в силу ее включенности в глобальную. Это означает, что Вашингтон может двигать только навстречу этому второму Карибскому кризису, поскольку лишь за его чертой и наступает момент, при котором отношения будут если не улажены, то примут форму понятных и кодифицированных взаимных гарантий.

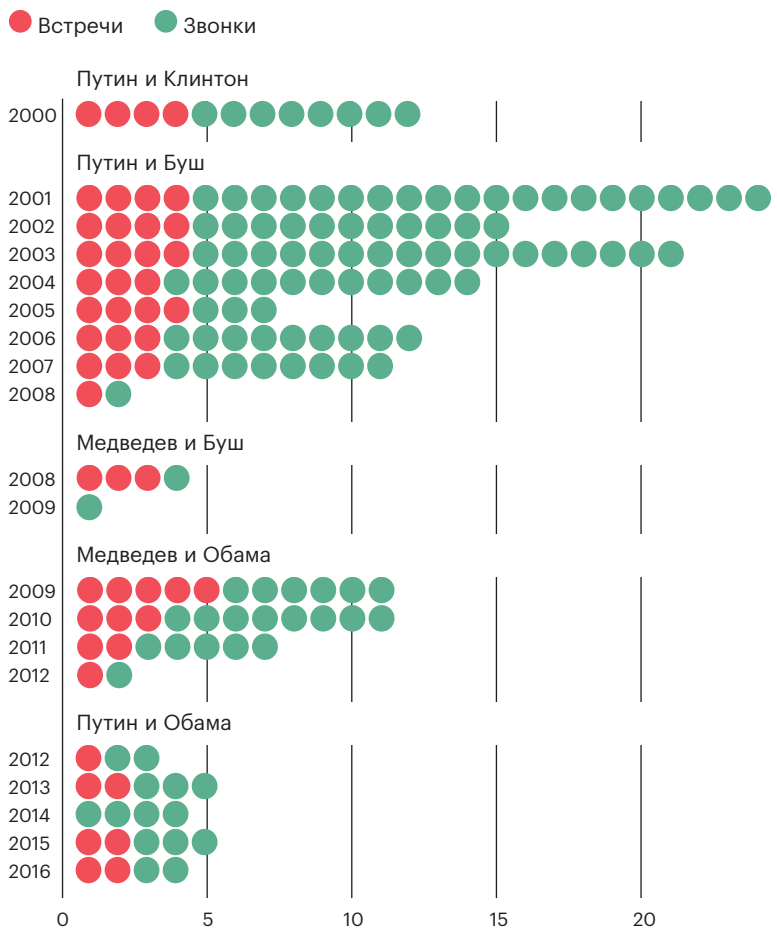
### Режим ожидания

В силу логики ситуации сама по себе атмосфера встречи в Гамбурге и сопровождающие ее пропагандистские реляции также мало имеют значения, как при встрече Хрущева и Кеннеди в Вене в 1961 году. Обе стороны будут продолжать двигаться таким образом, что на фронте возникают все новые и новые конфликтные точки. Ни один мелкий эпизод — химическая атака в Сирии, сбивший самолет, высланные разведчики, опасные сближения военных кораблей или самолетов — не может сам по себе привести к окончательному конфликту. Эти события создают непрерывный фон. И вопрос только в том, какое именно действие в ситуации блефа будет воспринято одной из сторон как уже совсем не приемлемое, как ракеты на Кубе.

Путинская «игра в СССР» ошибочна в долгосрочной перспективе, она делает российский народ заложником игры, которая не имеет хорошего исхода. Но нет никаких инструментов засунуть выпущенного джина обратно в бутылку. И не только политикам придется иметь с этим дело как с неоспоримой логикой событий, но и каждому человеку.

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

## Контакты президентов России и США за 17 лет



Источник: РБК, сайт Кремля

КРИЗИС Большая часть российских регионов проигнорировала рецессию

# Крым тянет ВВП вверх

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

В дальнейшем экономика Крыма должна ускориться до 7–9% в год, ожидает чиновник. Рост инвестиций в Севастополе наравне с модернизацией и развитием строительства обеспечивают как раз бюджетные вливания, в частности федеральная программа, отмечает Ахтемов. В 2016 году объем расходов на ФЦП составил 120 млрд руб. Согласно закону о бюджете, в 2017 году государство потратит на крымскую программу 164,7 млрд руб., а в следующие два года — еще 270,7 млрд руб.

В целом рост наблюдался в 51 субъекте. Экономика некоторых регионов «получила существенную выгоду от бюджетных инвестиций для финансирования инфраструктурных проектов (например, строительство объектов для чемпионата мира по футболу, дорожное строительство)», говорит ведущий аналитик Moody's по российским регионам Владлен Кузнецов. «Вместе с тем можно сказать, что в основном бюджетные инвестиции имели определяющее влияние на рост экономики только для регионов с изначально низкой базой экономического развития», — добавляет он.

## Статистика — не повод для инвестиций

Первое место по темпам роста экономики занимает Еврейская автономная область (+7,1%), в пятерку лидеров также вошли Ненецкий автономный округ и Мордовия, а в десятку — Дагестан, Ингушетия и Кабардино-Балкария. Динамика регионального развития в прошлом году «в большинстве случаев определялась концентрацией экономики этих регионов по секторам», рассуждает Кузнецов: «Регионы, которые сконцентрированы на отраслях, показавших рост, в основном также имели более позитивную динамику». Положительные темпы показали в основном отрасли, ориентированные на экспорт, — в частности, нефтегазовый и химический сектора, — это произошло за счет инвестиционных проектов и увеличения спроса, говорит он. Производству продуктов питания и оборудования для крупных монополий помогли контрсанкции и девальвация рубля, а сельскому хозяйству — господдержка, отмечает Кузнецов, так как благодаря госзаказу выросли оборонный комплекс и инфраструктурное строительство.

Статистика роста в субъектах — это «вишенка на торте» для бизнеса, объясняет вице-президент «Деловой России» Андрей Назаров: это лишь один из критериев при выборе региона для инвестирования, но далеко не самый главный. Хотя официальные данные по тому же Крыму выглядят оптимистично, компа-



По словам вице-президента «Деловой России» Андрея Назарова, статистика роста экономики в субъектах — один из критериев при выборе региона для инвестирования, но далеко не самый главный

нии в первую очередь смотрят на объем и характер вложений со стороны государства и крупного бизнеса, говорит он, и пытаются найти себе применение в существующей схеме. Рост на 7% в условной Еврейской автономной области вряд ли может повлиять на решение бизнеса инвестировать именно в нее, соглашается Назаров.

## Москва тянет вниз

По данным Минэкономразвития, ВВП в 2016 году упал в 30 регионах. Но их удельный вес в российской экономике оказался выше, чем у стагнирующих и растущих субъектов, и обеспечил сокращение валового внутреннего продукта на 0,2%. Снижение обеспечено за счет отраслей, ориентированных на внутренний спрос, в частности строительства и торговли, отмечает Кузнецов из Moody's. Падение этих секторов во многих случаях перевешивало позитивную динамику в регионах, продолжает он, причина — в сокращении реальных доходов населения, которые в прошлом году снизились на 5,9%.

Среди сократившихся региональных экономик — такие крупные промышленные регионы, как Красноярский край, Свердловская и Челябинская области. На предпоследнем месте по падению оказалась Москва — в 2016 году ее ВВП сократился на 3%. Экономика Москвы существенно зависит от сектора услуг, напоминает Кузнецов, правительство Москвы в своем социально-экономическом прогнозе оценивает его долю в 65%.

Факторы, снизившие экономическую активность в России в целом, — дешевая нефть, девальвация рубля, санкции — «оказали прямое воздействие на экономику города Москвы», говорится в прогнозе. Столичные власти ждут, что в 2017 году ВВП останется на том же уровне, что и в прошлом, а в следующие два года вырастет на 1,8 и 1,4% соответственно. Таким образом, Москва опаздывает с экономическим ростом на год — Минэкономразвития предсказывает увеличение ВВП России на 2% уже в этом году. При этом департамент экономической политики и развития Москвы вечером в пятницу сообщил РБК, что сделал предварительную оценку ВВП за 2016 год, согласно которой рост столичной экономики составил 0,7%.

Доля ВВП Москвы в российской экономике — 15–17%, говорит Кузнецов, ее снижение «оказало существенный эффект на национальный показатель». С другой стороны, нужно учитывать, что многие всероссийские экономические процессы замыкаются именно на столице — в ней находятся центральные офисы многих компаний, работающих по всей стране, рассуждает ведущий научный сотрудник института «Центр развития» Высшей школы экономики Андрей Чернявский. «Влияние взаимное: многое, что происходит в России в целом, формирует московские показатели. Поэтому говорить, что Москва сама по себе тянет Россию вниз, было бы не очень корректно», — резюмирует он.

Впрочем, официальные данные по ВВП «не в полной мере отражают реальное состояние го-

родской экономики», утверждает правительство Москвы в своем прогнозе. Экономическая ситуация в столице «более благополуч-

на», считают власти, и это видно из высокого уровня предпринимательской активности и роста энергопотребления. ▀

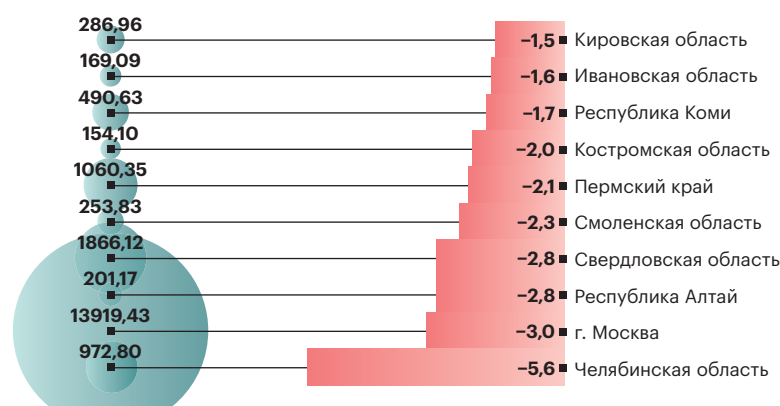
## Как изменилась экономика российских регионов в 2016 году

■ Рост ВВП по сравнению с 2015 годом, %  
● Размер ВВП, млрд руб.

### Регионы с самым быстрым ростом экономики



### Регионы с самым большим падением экономики



Источник: оценка Минэкономразвития РФ

**КУРС** Россияне не верят  
в твердый рубль

## Смирились с ослаблением

АНТОН ФЕЙНБЕРГ

**Россияне ждут ослабления рубля и в краткосрочной, и долгосрочной перспективе. Еще два месяца назад их ожидания не соответствовали прогнозу правительства по снижению курса национальной валюты.**

Через три месяца курс доллара будет составлять 62 руб. — такой средний прогноз дали 59% россиян, опрошенных Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ, исследование есть у РБК). Через год, в июле 2018 года, национальная валюта ослабнет до 64 руб., ожидают респонденты (на вопрос о годовой перспективе ответили только 47% участников опроса).

«Данные прогнозы респонденты давали на фоне официального курса на уровне 59 руб. за доллар», — отмечает ВЦИОМ. В опросе участвовали 1800 человек, он проводился в конце июня в формате

телефонного интервью. Торги на Московской бирже в пятницу закрылись с долларом по 60,36 руб.

Еще два месяца назад граждане были более оптимистичны в отношении рубля. Из опроса, который ВЦИОМ проводил в апреле, следовало, что, по мнению россиян, через три месяца доллар будет стоить 59 руб., а через год ослабнет до 58 руб. Тогда их прогноз контрастировал с ожиданиями Минэкономразвития, которое ожидает доллар по 68 руб. к концу года (среднегодовой курс должен составить 64,2 руб.).

Теперь же общественное сознание признало переукрепление рубля, о котором ранее неоднократно заявляли власти, говорит ведущий эксперт ВЦИОМа Олег Чернозуб. При этом, согласно опросу ВЦИОМ, за курсом доллара следят 58% граждан — на 10 п.п. больше, чем год назад. Наибольшее внимание этому уделяют респонденты с высоким достатком (62%) и люди в возрасте от 25 до 34 лет (63%).

**РЕГУЛИРОВАНИЕ** Стратегическим компаниям разрешили счета

в «дочках» иностранных организаций

## Деньги ОПК вернутся в зарубежные банки

ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН

**Правительство разрешило компаниям, которые имеют стратегическое значение для оборонно-промышленного комплекса, открывать депозиты в «дочках» некоторых иностранных банков.**

Счета в российских представительств иностранных банков смогут открывать компании, имеющие стратегическое значение для ОПК и безопасности России, а также предприятия, находящиеся под их прямым или косвенным контролем. Соответствующее распоряжение опубликовано на портале правовой информации.

Стратегические компании получили право открывать счета в российских «дочках» Bank of China (Китай), JP Morgan (США), HSBC (Великобритания), BNP Paribas, Credit Agricole и Natixis (все — Франция), Intesa San Paolo (Италия), Sumitomo Mitsui (Япония). Кроме того, в список банков, где смогут размещаться депозиты оборонных предприятий, включен Дальневосточный банк. Стратеги-

ческие предприятия также смогут покупать ценные бумаги указанных банков.

В середине февраля главный исполнительный директор «Роснефти» Игорь Сечин написал письмо президенту Владимиру Путину, в котором заявил о необходимости дать стратегическим предприятиям возможность работать с «дочками» иностранных банков. Об этом сообщило агентство «Интерфакс» со ссылкой на знакомый с документом источник. Сечин указывал, что с ноября 2016 года часть банков — партнеров «Роснефти» была исключена из перечня разрешенных для работы кредитных организаций. Названные в письме банки совпадают с теми, которым в итоге разрешили работать со стратегическими предприятиями. Один из этих банков — Дальневосточный банк — является опорным банком «Роснефти» в Сибири и на Дальнем Востоке.

В сентябре 2016 года правительство ужесточило требования к банкам, с которыми могут работать стратегические предприятия. Требования к капиталу таких банков были увеличены с 5 млрд до 25 млрд руб. ■

## ИССЛЕДОВАНИЕ

# Розничные сети по продаже мебели 2016

marketing.rbc.ru

+7 (495) 363 11 12



**РБК  
ИССЛЕДОВАНИЯ  
РЫНКОВ**

## Airbnb в России в цифрах

# На \$32 млн

было сдано жилья в России за год\* через сервис Airbnb

# 82%

гостей приезжают в Россию на отдых

# Около 400 тыс.

человек приняли российские хозяева жилья через Airbnb\*, что на 85% больше, чем за аналогичный период годом ранее

# \$900

— средний годовой заработок хозяев в России за сдачу недвижимости в аренду

21% пользователей сервиса приезжает в Россию из Европы, 7% — из США, 4% — из Азии, а 63% гостей — российские туристы

# 28%

российских пользователей сервиса путешествуют внутри страны, еще

# 10%

выбирают Италию, 8% — Испанию, 5% — Францию

# 958 тыс.

человек — количество российских пользователей, снявших жилье через Airbnb\* по всему миру

Источник: Airbnb

\* С мая 2016 года по апрель 2017-го

**НЕДВИЖИМОСТЬ** Сервис краткосрочной аренды жилья впервые раскрыл статистику по РФ

# Airbnb заработал на России

ИРИНА ЛИ,  
АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН

**С мая 2016 по апрель 2017 года владельцы жилья в России, сдававшие его через Airbnb, суммарно получили \$32 млн с учетом комиссий сервиса. Чаще всего через него бронировались квартиры и комнаты в Санкт-Петербурге.**

Airbnb впервые раскрыл статистику по России. Согласно отчету сервиса, предоставленному РБК, в период с мая 2016 по апрель 2017 года в России было сдано жилья на \$32 млн (с учетом комиссии самого Airbnb). Распределение этой суммы представитель Airbnb не уточнил. На сайте сервиса говорится, что комиссия с владельцев сдаваемого в аренду жилья составляет 3–5%, с гостей — 5–15%. Таким образом, выручка Airbnb в России за указанный период могла достигать \$6,4 млн.

Airbnb — один из самых популярных в мире онлайн-сервисов краткосрочной аренды жилья. В нем размещены объявления о сдаче в аренду более 2,5 млн комнат, квартир и другого жилья в 191 стране мира. По данным Crunchbase, 41 инвестор, в числе которых фонд DST Global Юрия Мильнера, вложили в Airbnb в общей сложности \$3,4 млрд.

На апрель 2017 года сервис предлагал 42 тыс. объявлений о сдаче жилья в разных городах России. При этом всего за 12 месяцев в России 13,3 тыс. хозяев фактически сдали свое жилье через сервис, отмечается в отчете Airbnb. В среднем за сдачу в аренду каждый из хозяев

недвижимости зарабатывал за год \$900. Средний возраст арендодателя в России — 37 лет. Чаще всего сдают площадь женщины (59%).

Больше всего сдавали жилье через сервис в Санкт-Петербурге, там гостей приняли 4 тыс. хозяев, в Москве — 2,7 тыс. хозяев. При этом средний годовой заработок питерских владельцев сдаваемого жилья был выше, чем в столице: \$2 тыс. против \$1,5 тыс.

На апрель 2017 года сервис предлагал 42 тыс. объявлений о сдаче жилья в разных городах России. При этом всего за 12 месяцев в России 13,3 тыс. хозяев фактически сдали свое жилье через сервис

Всего за указанный период российские хозяева через Airbnb обслужили 400 тыс. туристов, что на 85% больше, чем за тот же период годом ранее. Из этого количества 43% посетили Санкт-Петербург, 25% — Москву.

«Россия показывает рекордные темпы роста въездного туризма среди путешественников, останавливающихся на Airbnb. Мы уже вошли в наш внутренний топ-10 стран по этому показателю, и, учитывая наши планы на следующий год, мы можем обойти Мексику и даже сравняться с Великобританией», — заявил РБК генеральный директор Airbnb в России и странах Восточной Европы Андрей Вербицкий, не уточняя деталей.

Целью поездок в Россию у 82% пользователей Airbnb являлся отдых. В основном туристы бронировали в России квартиры — 77% объявлений. На отдельные комнаты пришлось 19%, а общие комнаты (обычно спальное место с общей кухней и ванной комнатой) — 4%. В среднем гости останавливались на 4,5 ночи.

Российские пользователи Airbnb не только сдают, но и активно бро-

нируют жилье через сервис. С мая 2016 по апрель 2017 года число пользователей Airbnb из России, которые снимали жилье, составило 958 тыс. человек. При этом у россиян популярен внутренний туризм: из общего количества отечественных пользователей 12% пришлось на Санкт-Петербург, 5% — Москву, а всего на Россию — 28%. Другими популярными направлениями были Тбилиси (3%), Прага (2%) и Барселона (2%).

Опрошенные РБК эксперты отмечают, что сложно оценить показатели Airbnb, так как американскую компанию нельзя сравнивать с тради-

ционным гостиничным бизнесом. По оценкам вице-президента Федерации рестораторов и отельеров Вадима Прасова, средняя выручка от сдачи мест в стабилизированной (работающей несколько лет под известным международным брендом) гостинице на 400 номеров составляет около 600 млн руб. в год (\$9,9 млн). Таким образом, российский оборот Airbnb в \$32 млн может быть равен трем вырубкам такого отеля.

«2 млрд руб. (\$32 млн) — это меньше 1% от «белого» рынка услуг размещения, которые оказывают населению России гостиницы и апарт-отели (весь «белый» рынок — 213 млрд руб. в 2016 году, по данным Госкомстата)», — отметил заместитель директора по коммуникациям Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) Сергей Скрипников. Он добавил, что ближайшим конкурентом Airbnb в России можно

считать выпускника акселератора ФРИИ — стартап Tvil.ru с аналогичным бизнесом, в системе которого уже больше 50 тыс. квартир и отелей. «На рынке услуг аренды квартир и отелей в России сотни, если не тысячи совсем маленьких локальных компаний. Но их экспансию ограничивает значимый барьер: для выхода на рынок нужно собрать огромную базу собственников, а затем накачать ресурс трафиком, что требует серьезных инвестиций», — заключил Скрипников.

Управляющий партнер InVenture Partners Антон Интуштин назвал показатель оборота в \$32 млн для компании «немаленьким». По его мнению, успех Airbnb во многом зависит от того, что компанией была выбрана сложная модель, в связи с чем практически отсутствуют конкуренты на глобальном рынке, кроме местных игроков. ■

## Airbnb приютит болельщиков

В июне на Петербургском международном экономическом форуме Airbnb и Ростуризм подписали меморандум о сотрудничестве. Его цель — создание комфортных условий для путешественников в нашей стране и стимулирование развития рос-

сийской туристской отрасли. В частности, стороны будут сотрудничать в рамках чемпионата мира по футболу, который пройдет в России в 2018 году. Соглашение Ростуризма и Airbnb вызвало резонанс среди отраслевых организаций. Эк-

перты указывали на то, что деятельность американской компании никак не регулируется, а значит, качество размещения туристов не будет контролироваться, в итоге может пострадать легальный гостиничный бизнес.

НАЛОГИ Суд установит правомерность реализации продукции фирмам-однодневкам

## Продавай, но проверяй

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1  
Как работает схема

«Как правило, речь идет о реализации товара крупными производственными компаниями через искусственно созданные фирмы-прокладки, они же однодневки, при создании видимости их независимости от производителя. Например, завод продает неформально подконтрольной компании, с которой нет прямой аффилированности, товар по цене ниже рыночной. После чего эта компания продает товар по рыночной цене всем желающим. Получается, что часть прибыли от добавленной стоимости переводится на посредника-однодневку, который не платит налоги, — рассказал один из собеседников РБК. — Дальше эти деньги попадают в карманы менеджеров завода, причем совсем необязательно речь идет о владельце или руководителе, может иметь место и служебное злоупотребление (например, слабым звеном может оказаться руководитель отдела продаж). Фактически таким образом с предприятия выводится часть прибыли в интересах частных лиц, с которой не платятся налоги».

В такой ситуации налоговики пытаются выявлять, кто конечный получатель налоговой льготы, продолжает он: «И когда есть доказательство, что компания-прокладка была создана самим покупателем с целью занижения налоговой базы, предъявляют претензии производителю».

Одним из наиболее ярких случаев, иллюстрирующих такую ситуацию, юристы называют спор между ПАО «Нижнекамскнефть-

хим» (НКНХ) и налоговиками. Инспекцией было установлено, что на протяжении трехлет НКНХ получал необоснованную налоговую выгоду посредством реализации своей продукции по заниженным ценам через компании-прокладки. Далее через цепочку фиктивных посреднических компаний цена продукции наращивалась до рыночной, в то время как налоговая нагрузка рассчитывалась на основании заниженных при первичной реализации цен. 5 июля компания проиграла налоговикам в кассационной инстанции. Общий объем претензий по налогу на прибыль, НДС с учетом штрафов и пеней составил 826 млн руб.

При этом, как отмечает Юрий Счастливы, «при погружении в конкретные кейсы в ряде случаев выясняется, что не всегда попавший под подозрение налогового органа налогоплательщик-производитель ведет нечестную игру». «Бывает, что он оказывается абсолютно белой компанией, с покупателями-однодневками никак не связанной и даже не ведающей о том, что они являются таковыми», — говорит он. «Именно по этой причине мы с недавнего времени рекомендуем нашим клиентам более внимательно относиться к контрагентам-покупателям», — добавляет Юрий Счастливы.

### Дальше — хуже

В дальнейшем ситуация будет только усугубляться, указывают юристы.

Начавшийся процесс формирования практики ответственности за продажу сомнительным фирмам может усилиться в связи с приня-

тием Государственной думой поправок в Налоговый кодекс РФ, которые в пятницу, 7 июля, были приняты в третьем чтении, указывает руководитель аналитической службы юридической компании «Пепеляев Групп» Вадим Зарипов. «Предусмотренные новой статьей 54.1 НК РФ правила вполне позволяют предъявить налоговые претензии продавцу в случае продажи им товара по заниженной цене подконтрольным фирмам, не уплачивающим налоги со своей наценки. Поэтому налогоплательщикам надо обратить особое внимание на новую зону риска и провести ревизию своих покупателей. Этому поможет опубликование 25 июля на сайте ФНС информации об уплачиваемых организациями налогах, количестве сотрудников, доходах и расходах», — говорит он.

В случае продажи по цепочке покупателей риски доначисления налогов у производителя существуют, даже если первый покупатель — вполне нормальная компания и однодневки выявлены на дальнейших звеньях цепочки сделок, указывают юристы.

«За последний год мы на практике наблюдаем, что налоговые инспекции действительно обращают особое внимание на проступки контрагентов второго и последующего звеньев. Это стало возможным в результате имплементации системы АСК НДС-2, по которой налоговый орган может в течение нескольких секунд отследить всю цепочку контрагентов и определить в ней слабое звено. С одной стороны, это не соответствует закону, так как у нас не предусмотрена ответственность за контрагентов. С другой стороны, в пись-

ме, выпущенном в марте 2017 года, ФНС обращает внимание на то, что негативные последствия для налогоплательщика могут заключаться только в случае, если будет доказана сомнительность контрагента первого звена. В связи с этим появляется необходимость проявлять должную осмотительность в отношении контрагентов первого звена, то есть покупателей», — говорит руководитель департамента налого-

арбитражный суд мог достаточно оперативно рассмотреть и сформировать определенную позицию и практику, то сейчас судебная коллегия по экономическим спорам хоть и важная инстанция, но на практике она достаточно редко формулирует правовые позиции, которые бы носили универсальный характер, — рассуждает он. — В связи с этим суды, исходя из фактических обстоятельств, которые мо-

Эксперт не исключает, что судебная практика в итоге может сложиться не в пользу налогоплательщиков

вого и юридического консультирования КИМГ Михаил Орлов.

Указанный законопроект также настраивает налогоплательщиков на то, что нужно с большим вниманием относиться к контрагентам именно первого звена, добавляет он.

### Помогут ли суды

Практика в судах отдельных округов может складываться по-разному, указывает партнер московской коллегии адвокатов «Ионцев, Ляховский и партнеры» Игорь Дубов. Поэтому важно, считает он, чтобы в результате грядущих разбирательств были установлены общие критерии, которые были бы универсальны для всех ситуаций. «К сожалению, в связи с состоявшейся судебной реформой сейчас нет такого органа, который мог бы это сделать. Если ранее Высший

суд мог в каждом деле, подобного рода дела могут рассматривать по-разному».

В результате в сложившейся ситуации формирование единообразной судебной практики может быть затруднено и займет длительный срок, опасается Дубов. Он не исключает, что судебная практика в итоге может сложиться не в пользу налогоплательщиков: «Последнее время крен в позиции судов направлен в пользу государства».

«В пояснительной записке к указанному законопроекту, отражающему фактическую позицию налоговиков, сказано, что существует потенциальная возможность пересмотра сложившейся правоприменительной практики в связи с объединением высших органов судебной власти», — говорит Елена Полеонова, партнер правового бюро «Олевинский, Буюкян и партнеры». ■

ПОТРЕБНИК Холод и дожди увеличили число заказов еды на дом в десятки раз

## Ресторан не по погоде

ЕВГЕНИЙ КАЛЮКОВ,  
ИРИНА ЛИ

**«Яндекс» зафиксировал резкий рост числа заказов с сервисов доставки еды и из ресторанов, объяснив его тем, что в дождливые дни москвичи и питерцы предпочитают отсиживаться по домам.**

Холодная погода и постоянные дожди изменили потребительские предпочтения жителей Москвы и Санкт-Петербурга, свидетельствуют данные сервисов «Яндекс.Касса» и «Яндекс.Маркет». «В целом в дождливые июньские дни москвичи и петербуржцы предпочитали отсиживаться дома или на даче. Это подтверждает повышение интереса пользователей к сервисам доставки еды и различным интернет-магазинам», — говорит-

ся в сообщении «Яндекса» (есть у РБК).

В Москве в июне 2017 года заказов на сервисах доставки еды, оплаченных через «Яндекс.Касса», было сделано в семь раз больше, чем в июне предыдущего года. В Петербурге число таких заказов подскочило сразу в 18 раз, а сумма среднего чека оказалась почти втрое выше, чем в Москве, — 2920 против 1000 руб.

«В кафе и ресторанах количество заказов еды с доставкой на дом выросло еще заметнее — в 25 раз. Здесь средний чек — 1200 руб.», — подчеркивается в отчете «Яндекса».

За едой для своих домашних любимцев москвичи и питерцы во время дождей тоже стали ходить реже. В Москве число заказов кормов для животных в интернет-магазинах выросло в июне в пять раз, а в Петербурге — втрое.

Оставшись дома, москвичи и питерцы стали реже покупать то, что нужно для отдыха на природе. Спрос на велосипеды и роликовые коньки на «Яндекс.Маркет» упал в июне на 20%, на скейтборды — на 39%, а на солнечные очки — сразу на 40%. Заметно реже стали покупать также купальники (минус 27%) и плавки (минус 41%).

Подход к обустройству уюта в доме также изменился. Спрос на кондиционеры, по данным «Яндекс.Маркет», в Москве в июне упал на 74%, в Петербурге — на 58%. Зато июньские холода на треть (по сравнению с прошлым годом) увеличили спрос на обогреватели.

«Всего за месяц многие товары благодаря капризам погоды оказались в центре внимания. Например, с конца мая по конец июня спрос на женские резиновые сапоги вырос на 81%, на зонты — на 15%, на муж-

ские плащи — почти в два раза», — отметили в «Яндексе».

Накануне, 6 июля, Минэкономразвития сообщило, что холода стали причиной роста безработицы, уровень которой в мае (с учетом коррекции на сезонность) увеличился с 5,2 до 5,4%. Причиной ухудшения ситуации в ведомстве назвали заметное снижение темпов роста сезонной занятости в сельском хозяйстве, а также в гостиничном и ресторанном бизнесе.

«Холодное лето всегда отрицательно сказывается на рестораторах — летняя веранда может генерировать до 70% продаж», — пояснила РБК Наталия Джариани, бренд-директор сети кафе-пекарен «Хлеб насущный».

Управляющий директор Delivery Club Андрей Лукашевич заявил РБК, что количество заказов еды на сервисах компании в мае увеличилось в два с половиной раза по

сравнению с аналогичным периодом 2016 года. В компании зарегистрировали более 840 тыс. заказов. «На это повлияло много факторов, и аномально низкая температура в Москве и других городах в том числе. Как и многие интернет-сервисы, мы видим влияние температуры на заказы — похолодание всегда приводит к их росту. Например, мы заметили, что дожди приводят к значительному увеличению доставки еды. Наши аналитики проанализировали связь между осадками и заказами и обнаружили значительную корреляцию. Так, в некоторые дождливые дни рост заказов достигал 19% по сравнению с обычными будними днями», — пояснил он.

В середине июня опрошенные РБК ретейлеры жаловались на падение объемов продаж мороженого и прохладительных напитков, а также кондиционеров и вентиляторов. ■

СТАТИСТИКА В первом полугодии выросли продажи новых автомобилей

# Авторынок выехал на втором квартале



Всего за январь—июнь было продано 718,5 тыс. машин. Наибольший спрос пришелся на автомобили Lada, корейские Kia и Hyundai. На фото: дилерский центр Major City

ВАЛЕРИЯ КОМАРОВА

**Продажи новых легковых и коммерческих машин в первом полугодии выросли на 6,9%. Слабое начало года компенсировал второй квартал, когда рост составил 12%. Но спрос на премиум-модели восстанавливается медленнее.**

## Добавили за квартал

В июне 2017 года продажи новых легковых и коммерческих автомобилей в России выросли на 18 405 штук, или на 15%, по сравнению с июнем 2016 года и составили 141 084 машины, следует из отчета Ассоциации европейского бизнеса (есть у РБК).

По словам председателя комитета автопроизводителей АЕБ Йорга Шрайбера, российский автомобильный рынок продолжает восстанавливаться устойчивыми темпами. «15-процентный рост в июне и 12-процентный рост по итогам второго квартала почти заставляют нас забыть о медленном старте в начале года», — добавляет он. При этом прогноз Шрайбера на 2017 года остается прежним — прирост 6%.

2016 год российский авторынок закончил снижением на 11%,

за 12 месяцев был продан всего 1 425 791 автомобиль. Первые месяцы 2017 года начались со слабого падения в 4–5%. Но уже в марте рынок впервые с 2014 года вырос на 9,4%, что немного улучшило итоги первого квартала (+1%). Второй квартал начался с небольшого прироста на 6,9% в апреле, что эксперты объясняли майскими праздниками. В мае российский рынок сделал рывок — продажи новых легковых и коммерческих автомобилей показали двузначный рост впервые с 2014 года (+14,7%).

Второй квартал поспособствовал тому, что по итогам первого полугодия рост составил 6,9%. За январь—июнь было продано 718 529 машин.

Тройку лидеров по итогам шести месяцев вошли Lada, увеличившая продажи на 13%, корейские Kia (+22%) и Hyundai (+10%). А продажи Toyota и Nissan, которые несколько месяцев демонстрировали уверенные темпы роста, по итогам полугодия немного упали — на 1 и 3% соответственно. Наибольшее падение за шесть месяцев показали SsangYong (-93%) и Brilliance (-85%).

Основным фактором роста продаж стала реализация отложенного ранее спроса, считает эксперт-аналитик компании «Финам» Алексей

Калачев. Генеральный директор компании «Независимость-Финсервис» (входит в ГК «Независимость») Наталья Жильцова отмечает, что по итогам первого полугодия наблюдается отчетливая тенденция, которая позволяет говорить о росте продаж до 5% по итогам года. По ее словам, среди основных факторов, повлиявших на рынок, — улучшение покупательской способности, привлекательные условия кредитных про-

грамм с участием государства. Значительную роль в укреплении авторынка сыграло возобновление программы льготного кредитования с увеличением максимальной цены с 1,15 млн до 1,45 млн руб., добавляет директор дилерского центра Hyundai «Рольф Алтуфьево» Дмитрий Щербаков.

**Снижение показывают сразу несколько премиальных марок: Land Rover (-4%), Lexus (-5%), Mercedes-Benz (-7%), Porsche (-17%) и Audi (-24%)**

грамм с участием государства. Значительную роль в укреплении авторынка сыграло возобновление программы льготного кредитования с увеличением максимальной цены с 1,15 млн до 1,45 млн руб., добавляет директор дилерского центра Hyundai «Рольф Алтуфьево» Дмитрий Щербаков.

Доля продаж автомобилей в кредит по итогам первого полугодия 2016 года уже приблизилась к 45%, говорит Калачев. Замести-

## Премиум отстает

Основной рост показывают массовые бренды, говорят дилеры и эксперты. Согласно статистике АЕБ, снижение показывают сразу несколько премиальных марок: Land Rover (-4%), Lexus (-5%), Mercedes-Benz (-7%), Porsche (-17%) и Audi (-24%).

Жильцова из ГК «Независимость» объясняет слабые продажи машин премиального сегмен-

та тем, что чувствительность потребителей к цене остается крайне высокой. «За последние три года стоимость новых автомобилей выросла на 45% в среднем, и основное подорожание коснулось моделей прямого импорта», — замечает она. Председатель правления ГК «Авилон» Андрей Павлович указывает, что на продажи премиум-сегмента влияет ряд факторов: погодные условия, дорожная ситуация (все чаще люди пересаживаются на метро и общественный транспорт) и появление новых моделей. При этом у самого «Авилона» наблюдается рост сегмента: Mercedes-Benz (+10%), Jaguar Land Rover (+24%), Maserati (в шесть раз). Зиновьев из «АвтоСпецЦентра» отмечает, что продажи премиальных брендов сейчас очень нестабильны. По группе лидерами в премиум-сегменте являются Infiniti и BMW, добавляет он, но конкретных цифр не раскрывает.

Аналитик «ВТБ Капитала» Владимир Беспалов считает, что при условии более значительного восстановления премиального сегмента итоговые результаты по рынку были бы гораздо выше. Но пока спрос на премиум восстанавливается медленнее, чем на массовый, заключает он. ■



## ФИНАНСЫ Стоимость еврооблигаций банка «ФК Открытие» упала из-за снижения рейтинга

# Риск — дело доходное

ЮЛИЯ ТИТОВА

**С момента публикации рейтинга АКРА для банка «ФК Открытие» стоимость его евробонда упала до годового минимума, а доходность увеличилась до 8,5% годовых. Некоторые инвесторы пересмотрели оценки рисков и продавали бумагу.**

После того как Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА) 3 июля установило рейтинг банку «ФК Открытие» ВВВ- (RU) и опубликовало соответствующее сообщение, стоимость субординированных еврооблигаций с погашением 26 апреля 2019 года понизилась с 106,8 до 102,68% от номинала (данные на 7 июля, 16:50 мск), констатирует начальник отдела анализа финансовых рынков «КИТ Финанс» Василий Копосов. Объем этого выпуска составляет \$500 млн.

Последний раз до такой стоимости бумага падала в марте 2016 года, следует из данных Bloomberg.

Таким образом, доходность данной бумаги достигла 8% годовых, говорит Копосов. В четверг, 6 июля, доходность составляла 8,5%, поднявшись с 6% — значения, на котором она закрепилась вечером в пятницу, 30 июня, говорит генеральный директор УК «Арикапитал» Алексей Третьяков.

Такая доходность очень высока для российской еврооблигации с погашением в 2019 году, считает Копосов. Так, если взять аналог данной бумаги — субординированный евробонд Промсвязьбанка с погашением в 2019 году и таким же кредитным рейтингом от Moody's (B2), то у него доходность к погашению составляет 5% (купон 10,2%, погашение в ноябре 2019 года), сопоставляет инструменты Копосов.

Повышение доходности означает, что некоторые инвесторы, пересмотрев свою оценку риска данных облигаций, начали продавать бумагу — из-за этого выросла доходность к погашению, поясняет Копосов.

Как говорится в материалах банка, данный выпуск еврооблигаций не предполагает конвертации в капитал, потому что он вы-

пущен до введения соответствующих норм «Базель III», поясняет старший директор по финансовым организациям Fitch Александр Данилов. «Досрочный возврат или досрочное погашение такого займа допускается при условии получения представительного соглашения в ЦБ. Но на практике бывали случаи, когда банки, чтобы заработать, выкупали свои подешевевшие бонды на родственные и дружеские структуры. Особенно это было распространено в кризис», — уточняет Данилов.

По словам Третьякова, несмотря на то что бумага не конвертируется в капитал согласно условиям выпуска, инвесторы все равно традиционно воспринимают субординированные бумаги как инструменты с повышенным риском.

Причин повышения доходности бумаги банка «ФК Открытие» две, говорит Алексей Третьяков. Первая — это, естественно, рейтинг и пресс-релиз АКРА. 3 июля АКРА присвоило банку «ФК Открытие» рейтинг ВВВ- по национальной шкале с прогнозом «стабильный». Данный рейтинг означает, что с 14 июля на банковских депозитах «ФК Открытие» не смогут размещаться средства федерального бюджета, а также пенсионные накопления негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Кроме того, бумага банка, выпущенные после 14 июля, из-за недостаточного рейтинга не будут включены в ломбардный список ЦБ (минимально допустимый рейтинг — ВВВ по национальной шкале). Инвесторы в день присвоения рейтинга рассказали РБК, что удивлены оценкой АКРА.

Агентство впервые присвоило столь низкий рейтинг частному системообразующему банку (для сравнения: рейтинг Альфа-банка (восьмое место в рейтинге «Интерфакс-ЦЭА») — АА, а Московского кредитного банка (девятое место) — А-), писал РБК.

Вторая причина, перечисляет Третьяков, внешний фон. На этой неделе инвесторы распродавали еврооблигации российских эмитентов на фоне падения нефтяных цен, говорит он. «Так, если смотреть на более продолжительный горизонт, то в целом в середине июня российские бумаги, но-

минированные в валюте, дешевели, так как произошло повышение ставки ФРС. Повышение доходности в результате этого составило 0,3–0,5% в среднем», — указывает Третьяков.

Из-за того что банк, скорее всего, не сможет привлечь средства пенсионных фондов, а новые выпуски бондов не попадут в ломбардный список ЦБ, инвесторы вынуждены учитывать риски повышенного давления на ликвидность банка, комментирует глава отдела валидации «Эксперт РА» Станислав Волков. «Также надо

недостаточном уровне ликвидности на такие операции, что вызовет тревогу у инвесторов», — говорит Третьяков.

Пока что повышение доходности не продолжается, 7 июля даже произошло ее снижение на 0,3%, говорит Третьяков. Это может быть сигналом, что какие-то структуры все-таки совершают покупки бумаги, однако точно утверждать это нельзя, так как движение небольшое, полагает Третьяков. При этом доходность выпуска старших еврооблигаций, которые не попадают в капитал при наступлении опре-

очень небольшое число держателей, в основном это неинституциональные инвесторы», — утверждает Церазов.

### «ФК Открытие» на фондовом рынке

У банка есть еще один выпуск субординированных евробондов с погашением в декабре 2019 года. Однако его объем меньше — \$300 млн, и выпуск неликвиден, поэтому на его доходность опираться будет не совсем корректно, говорит Третьяков. То же самое касается и рублевых облигаций, считает он.

Если посмотреть на другие типы выпусков, то у банка есть два выпуска несубординированных еврооблигаций, по которым также произошло повышение доходности, но уже не такое значительное, говорит Третьяков. «Один выпуск составляет \$400 млн с погашением в ноябре 2019 года, второй — \$500 млн с погашением в апреле 2018 года. У них рост доходности вырос за эту неделю с 4 до 5%, что не так много», — констатирует Третьяков.

### Рейтинговая история

Согласно новым правилам, которые вводит с 14 июля Банк России, рейтинги по национальной шкале могут выдавать только аккредитованные агентства «Эксперт РА» и АКРА. Однако у рейтингов «Эксперт РА» сейчас ограниченные возможности: их шкала аккредитована ЦБ только для банковского сектора и субъектов Федерации. Ко всему прочему у участников рынка до 7 июля не было информации о том, будут ли бумаги эмитентов только рейтингов АКРА приниматься в ломбардный список ЦБ. Но 7 июля ЦБ сообщил, что рейтинги «Эксперт РА» также будут учитываться при получении финансирования от ЦБ по операциям РЕПО.

«ФК Открытие» сейчас ведет работу по получению рейтинга от «Эксперт РА», добавил Церазов.

Согласно данным Rusbonds, в обращении у банка «ФК Открытие» находится 11 рублевых бондов, суммарный объем которых составляет 77,2 млрд руб., и шесть валютных совокупным объемом \$2 млрд. ■

Согласно данным Rusbonds, в обращении у банка «ФК Открытие» находится 11 рублевых бондов, суммарный объем которых составляет 77,2 млрд руб., и шесть валютных совокупным объемом \$2 млрд

учитывать, что банк не сможет пролонгировать старые выпуски облигаций, так как ЦБ может ввести запретительный поправочный коэффициент, как это произошло в мае 2017 года с выпусками банков, которые не соответствовали ранее введенным требованиям по рейтингам», — предупреждает Волков. В итоге под жесточайшие требования попадали бонды ряда банков, в том числе Бинбанка, банка «Союз», Новикомбанка, банка «Держава», банка «Восточный» и других банков, перечисляет он.

### Перспективы для евробонда

Дальнейшая динамика во многом зависит от действий банка «ФК Открытие», утверждает Алексей Третьяков. По идее, крупные эмитенты поддерживают свои выпуски, покупая их часть на рынке, в течение одного-двух дней после резких изменений доходности.

«Если же такая поддержка не будет оказана в ближайшие дни, то это может свидетельствовать о

деленных событий, повысилась на 0,3%. Источник, знакомый с ситуацией в кредитной организации, заявил, что банк не поддерживает данную бумагу покупками со своей стороны.

«Мы ожидаем, что в скором времени, когда эмоции спадут, доходности по данной бумаге вернутся к обычным уровням», — говорит член правления банка «ФК Открытие» Константин Церазов. — Мы считаем рост доходности по этой бумаге краткосрочной эмоциональной реакцией очень узкой прослойки инвесторов, которые ориентируются на субординированные выпуски и имеют более спекулятивный настрой». Он указывает, что динамика по остальным бумагам банка в целом соответствует тому, как ведут себя инструменты других эмитентов сопоставимого качества.

«Мы считаем, что эти эмоции вызваны рейтингом АКРА, никаких других факторов для роста доходности нет. Происходит это на крайне небольших объемах, то есть продавать бумагу готовы

## CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМА

BARKLI

медовая долина

Жжжживи с комфортом

62 м<sup>2</sup> = 4,5 млн руб\*

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ

495 162-50-50  Новая Москва, Крѣкшино

Застройщик ООО «ЛОГИТЕК». \*Подробности и проектная декларация на сайте barkli-md.ru.

ГРИНАДА  
жилой кварталДЕВЕЛОПЕР ПРОЕКТА  
PSN group

495

800 41 42

\* Группа ПСН. Проектная декларация и подробности на сайте гринада.рф. Застройщик - ООО «Феодосийская».

Квартиры от 4,3 млн руб



NOVYI OBYEM V PRODAZHE

Квартиры с отделкой от 4,4 млн руб

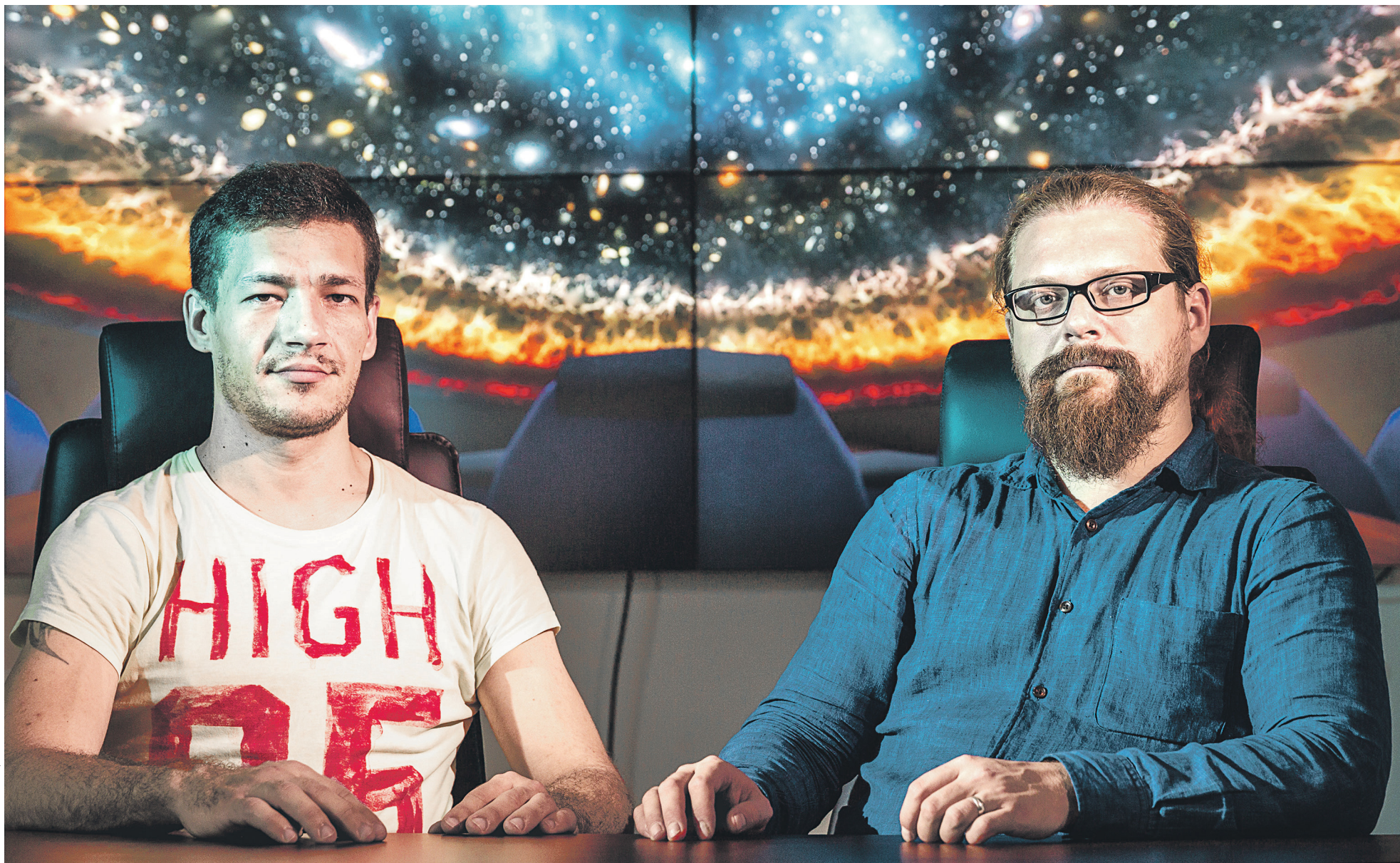
495 125 16 95

ДЕВЕЛОПЕР ПРОЕКТА PSN group

\*Среды \*\*Группа ПСН. Застройщик — ООО «ВЦ Стройэкспо». Подробности о скидках и проектная документация на сайте sreda-kvartal.ru.

Как заработать на желании увидеть космос

# Звездные гастроли



Алексей Иркков (слева) и Константин Урванцев в 2015 году основали компанию Altair Digital и разработали систему защиты проекционного контента для малых планетариев. А когда рынок «сферических» фильмов пошел на спад, Иркков предложил использовать ту же онлайн-платформу для дистрибуции фильмов виртуальной реальности

РЕГИНА САДЫКОВА

**Константин Урванцев, когда прошла мода на мини-планетарии, в которых он показывал школьникам звезды и галактики, сумел адаптировать освоенную бизнес-модель для выхода на рынок виртуальной реальности.**

Несколько лет назад предприниматель Константин Урванцев гастролировал по алтайским школам с передвижным мини-планетарием и сумел превратить это развлечение в масштабный бизнес. Но в какой-то момент планетарии наскучили школьникам, и Константин переключился на индустрию виртуальной реальности, открыв онлайн-кинотеатр с фильмами для VR-очков, весьма популярных в США. Как оказалось, они позволяют погрузиться в мир звезд и планет куда лучше, чем сферический купол планетария.

## Дети и звезды

Как рассказывает основатель холдинга «Альтаир» 31-летний Константин Урванцев, прежде чем найти свою нишу, он сменил 36 мест работы и реализовал не-

сколько собственных бизнес-проектов. После окончания школы в Новосибирске Урванцев поступил на математический факультет Алтайского госуниверситета в Барнауле, но нужно было зарабатывать на жизнь, и он вскоре оставил учебу. С начала 2000-х годов Урванцев попробовал себя в роли разнорабочего, риелтора, менеджера по продажам, продавца телефонов. В 2008-м Константин открыл студию аэрографии (специализация — нанесение рисунков на стены и автомобили), но бизнес был нестабильным и не приносил достаточного дохода.

Однажды старый школьный друг Константина, Алексей Иркков, посоветовал ему приобрести мобильный планетарий — у него уже был такой. Это надувная конструкция сферической формы диаметром около 5 м, внутри которой устанавливается специальный проектор. Вся внутренняя поверхность купола покрыта экранной тканью, на которую проецируется картинка. За счет большой площади изображения эффект для зрителей (помещаются около двух десятков человек) оказывается ошеломляющим.

Идея показалась Урванцеву интересной, и в 2011 году он купил

за 60 тыс. руб. свой первый передвижной купол производства компании «Планета». Деньги выдал как безвозмездный грант Центр занятости Барнаула. Технику — проектор, медиаплеер и колонки — предприниматель поначалу брал в аренду; остальное обо-

рудование сделал сам и купил в интернете.

Урванцеву быстро удалось найти общий язык с несколькими школами, и в каждой он устанавливал надувной шатер на два-три дня и демонстрировал 20-минутные фильмы. Билет стоил 100 руб.

«Дети были просто в восторге, оказавшись в «космическом корабле», вокруг которого летали метеориты и звезды. Особенно в селах, где не так часто ходят в кино и театры», — рассказывает предприниматель. Учителя тоже были довольны — фильмы помогали лучше по-

## Короткий век планетариев

Мобильные планетарии — типичный пример продукта с коротким жизненным циклом. Они стали появляться в России около десяти лет назад. Сначала такие конструкции импортировали из-за рубежа, но вскоре стали производить внутри страны. «Мы первопродукты рынка мобильных планетариев, производим и собираем их с 2007 года», — говорит Леонид Дрецер, основатель компании Edvenche (ООО «Эд-

венче»). По его словам, спрос на надувные планетарии бурно рос до 2010 года, пока для России товар был в новинку. Но затем рынок стал насыщаться, темпы роста бизнеса упали. «В 2011 году, поняв, что надувные купола имеют ряд недостатков (например, их нельзя использовать на улице), мы разработали конструкцию вакуумного купола. Он хоть и стоит вдвое дороже, но помог нам выйти на междуна-

родные рынки. Это помогло после кризиса 2014 года, когда в России спрос упал на все, в том числе стагнация коснулась и производителей планетариев», — рассказывает Дрецер. В общей сложности Edvenche продала 800 конструкций к настоящему времени.

Рынок продажи и эксплуатации мобильных планетариев в России не идет ни в какое сравнение с глобаль-

ным рынком VR-контента. По прогнозам CCS Insight, глобальный объем продаж всех VR-устройств к 2020 году достигнет \$11 млрд. Увеличение числа VR-устройств подстегнет производство соответствующего контента. Продажи последнего в 2016 году достигли \$222 млн в мире, а в 2021 году показатель превысит \$3 млрд, прогнозируют в IHS Markit.

нимать основы астрономии и естествознания.

В среднем в одной школе удавалось зарабатывать около 30 тыс. руб., в месяц выручка с одного планетария составляла порядка 200 тыс. руб. При этом расходов не было практически никаких — только некоторые директора школ просили небольшие суммы за аренду.

### Раскрывшийся купол

Урванцев купил второй купол и нанял водителей, которые стали возить планетарии по школам всего Алтайского края и соседних регионов. Однако при интенсивном использовании надувные купола быстро приходили в негодность: внешняя часть стала осыпаться, экранная ткань сильно мялась, а системы вентиляции выходили из строя. Да и фильмы приедались — нужно было закупать новые, при том что каждый стоил 35–60 тыс. руб.

Поскольку Урванцев с детства любил что-то мастерить, то решил не закупать новые планетарии, а делать их своими руками. В 2012 году он объединился с Алексеем Ирковым и решил организовать производство мини-планетариев в Барнауле.

В поисках подходящей ткани Урванцев отправился в Китай. Однако там его обманули, подсунив некачественный товар. «В Китае ведь как: на складе разматываешь рулон, смотришь. Пять метров отмотал — нормально, еще десять отмотал — все ок. Ну, я и взял. Другие рулоны не проверил. Так у меня оказалось пять рулонов негодной ткани на 200 тыс. руб.», — вспоминает предприниматель.

После двух не слишком успешных поездок в Китай он решил работать с Южной Кореей. По его словам, в производстве купола используется пять видов тканей, самая дорогая и сложная — экранная, затем по важности ткань для внешнего покрытия — она должна быть износостойкой и держать форму.

Налаживая производство, Урванцев пытался экономить на всем. Например, взял худшее из возможных помещений в центре города. Зато 40 кв. м обошлось всего в 15 тыс. руб. в месяц. Константин привел помещение в порядок сам, роль закройщика и главного конструктора тоже взял на себя. На начальном этапе приглашал только технолога, а также нанял на постоянную работу двух швей. Первый же заказ показал, что усилия не напрасны — Урванцев выиграл тендер на поставку планетария в школе в Стерлитамаке за 500 тыс. руб.

Однако основными заказчиками стали такие же предприниматели, как и сам Урванцев, которые ездили по школам по всей России. Поначалу Константин демпинговал — продавал «готовый бизнес» (шатер, проектор и запчасти) за 60 тыс. руб. В то время как у конкурентов такой комплект обходился покупателям в 180–190 тыс. руб. Затем решил, что выгоднее и перспективнее поднять цены, но при этом вкладываться в продвижение. Привлечение одного покупателя через контекстную рекламу обходилось в 7–15 тыс. руб. в зависимости от сезона. Но и сто-

имость комплекта теперь началась от 180 тыс. руб. «Мы были единственными производителями планетариев за Уралом. Продавали не только по России, но и в страны СНГ», — вспоминает Константин. В общей сложности «Альтаир» продал более 100 мини-планетариев.

Параллельно работала сеть из десяти собственных мини-планетариев. Урванцев создал отдел продаж: сотрудники звонили в школы и детские центры по всей стране и рассказывали про планетарии. Заказы в зависимости от региона исполняли сами или передавали партнерам за комиссию 25–50%.

«На пике бизнес приносил по 5 млн руб. в месяц, прибыль — 1 млн руб.», — утверждает предприниматель. Чтобы у тех, кто работает непосредственно на точках, не было соблазна договориться с завучем или директором школы и занижить цифры в отчете, после каждого сеанса центральный офис обзванивал их. Нарушения обнаруживали нередко — наемных сотрудников увольняли, а партнеров отлучали от новых заказов. Пять планетариев просто украли.

Но главной головной болью стали конкуренты. Чтобы снизить расходы, они использовали нелегальный контент, то есть могли продавать билеты дешевле, чем «Альтаир» и его партнеры. «Серьезные проблемы с контентом начались в 2014-м. Пираты копировали фильмы и рушили наш бизнес. Тогда мы подумали, что нужно придумать свою систему защиты», — вспоминает Константин.

### Очки в будущее

В 2015 году Урванцев и Ирков основали новую компанию — Altair Digital — и стали разрабатывать систему защиты проекционного контента для малых планетариев. Им удалось получить грант 2 млн руб. от Фонда Бортника, поддерживающего научные и инноваци-

Поначалу Константин Урванцев продавал «готовый бизнес» (шатер, проектор и запчасти) за 60 тыс. руб.

Затем решил, что выгоднее и перспективнее поднять цены, но при этом вкладываться в продвижение.

Привлечение одного покупателя через контекстную рекламу обходилось в 7–15 тыс. руб. в зависимости

от сезона. Но и стоимость комплекта теперь начиналась от 180 тыс. руб.

онные разработки. На эти деньги предприниматели создали приложение — онлайн-систему международной дистрибуции контента для планетариев. В ней любой желающий может оформить годовую подписку за \$250 или покупать фильмы из расчета \$3 за показ. «Трансляция видео происходила в режиме реального времени. Таким образом, не нужно было использовать HDMI-кабель, что значительно повышает устойчивость нашей системы ко взлому», — объясняет Ирков.

О дистрибуции контента договорились с семью зарубежными

## Взгляд со стороны

«На рынке существуют подобные сервисы без столь узкой специализации»  
**Илья Вигер**,  
генеральный директор разработчика VR Concept

«Само направление перспективное, однако сложно сказать, «выстрелит» ли решение Altair Digital, поскольку на рынке существуют подобные сервисы без столь узкой специализации, те же самые ivi.ru или YouTube. И что мешает им заняться дистрибуцией сферических фильмов для VR? У них уже есть клиентская база и аудитория. Также ни для кого не секрет, что большинство владельцев HTC VIVE и Oculus Rift являются геймерами и имеют аккаунт в Steam VR, где помимо игр можно купить видео. Сейчас я вижу единственный путь для

компании — присоединиться к отечественным сервисам, генерирующим релевантный трафик, интегрировав туда свою платформу для просмотра сферического кино».

«Разработчикам нужно найти баланс между привлечением и образованием»  
**Илья Стахеев**,  
креативный продюсер разработчика VR-контента Luden.io

«Сфера образования для VR крайне перспективна, пользователям нравится, когда их чему-то учат в такой эффектной форме. Например, наша компания в этом направлении работает давно и уже выпустила три успешных продукта, у которых уже более миллиона установок. Что касается непосредственно космической тематики, у этого продукта

уже есть серьезный конкурент, который существует на рынке давно, — Titans of Space. Однако если разработчикам удастся найти баланс между развлечением и образованием, вероятность спроса велика и платформа для старта выбрана удачно. Gear VR сейчас на втором месте в мире по количеству пользователей».

«Удачный момент, но сильная конкуренция»  
**Сергей Пасхалов**,  
технический директор VR-студии Yode Group

«Успех платформы будет зависеть от двух факторов: от аудитории, которую удастся охватить, и от качества контента. Разработчикам нельзя останавливаться только на поддержке платформы Gear VR, так как, по последним исследованиям Super Data, продано

всего около 2,3 млн гарнитур виртуальной реальности для этой платформы в 2016 году. В первую очередь необходимо добавить поддержку платформы Cardboard. По данным того же исследования, число устройств Cardboard, проданных пользователями в 2016 году, достигло 88,4 млн гарнитур. Основные риски связаны с контентом. Качественного контента в формате 360 градусов сейчас на несколько порядков меньше, чем фильмов в стандартном формате 2D. Это связано со стоимостью производства таких роликов и с тем, что крупные видеостудии пока не интересуются рынком видео 360. Вместе с тем стоит отметить, что аудитория VR кратно растет от года к году и компания Altair выбрала очень удачный момент для запуска своей платформы».

студиями, фильмы которых партнеры показывали прежде. «Алексей ездил по миру, общался со студиями. Убедить их было довольно сложно — русским не доверяют в плане авторских прав», — говорит Урванцев.

В итоге партнеры создали b2b-фильмотеку, защищенную от пиратов, в узкой нише «сферических» фильмов для планетариев. Но к этому моменту рынок стал сдвигаться — планетарии уже не

звучало как нечто далекое от российских реалий. Но когда он узнал, что в 2016-м в мире было продано 14,5 млн VR-гаджетов, базирующихся на смартфонах, на общую сумму \$500 млн, то свое мнение изменил.

В прошлом году Урванцев распродал оставшиеся у него планетарии по бросовой цене (от 60 тыс. руб. за комплект) и нанял программиста по Unity, позже — PHP-разработчика и iOS-разработчика, которые сделали приложение-медиаотеку для владельцев очков Samsung Gear VR — одного из самых популярных брендов. Фильмы предлагали те же, что и для планетариев, адаптировав их для просмотра в очках.

В январе 2017 года партнеры опубликовали приложение Altair Fulldome Cinema в Oculus Gear VR store (аналог Appstore и Google Play с приложениями для VR-гаджетов). В первый же месяц приложение скачали более 40 тыс. раз, ведь фильмы можно было смотреть бесплатно. В мае 2017-го число скачиваний перевалило за 100 тыс., приложение вошло в топ-10, а партнеры ввели платную подписку — теперь за просмотр одного фильма нужно заплатить \$10, за подписку на месяц — \$30.

В июне стало понятно, что продажи буксуют — сейчас фильмы покупают всего на \$60–100 в день. «Мы очень хорошо понимаем офлайн-бизнес, работу с водителями, менеджерами, построение отделов продаж и т.д. Но мобильный маркетинг для нас — темный лес», — признает Урванцев. Сейчас команда сделала трейлер из разных шоу — клиент смотрит его полностью и потом только предлагает предложение купить подпи-

ску. Константин надеется, что такой ход раскачает продажи.

«Изначально мы просто хотели перевести планетарии в VR и возить по школам очки вместо громоздких конструкций, а на глобальный рынок вышли случайно», — улыбается Урванцев. Одновременно он вместо реальных продает виртуальные планетарии — набор VR-очков и софта для них.

12 апреля, в День космонавтики, Урванцев провел первый VR-сеанс в одной из новосибирских школ. Модная тема наделала много шума: о новинке написали в местных изданиях, детей в VR-очках показали по телевизору. После этого стали поступать запросы на франшизу VR-планетариев. Урванцев уже успел продать ее в шести регионах. Паушальный взнос — 500 тыс. руб. плюс оборудование — очки, планшет, колонки — все вместе от 500 тыс. до 1 млн руб.

Сейчас основные деньги предпринимателю по-прежнему приносит традиционный бизнес со школами — в июне он продал на 700 тыс. руб. комплектов для купольных планетариев, 1 млн руб. составили паушальные взносы от франчайзи VR-планетариев, еще около 500 тыс. руб. выручки принес собственный VR-планетарий в Новосибирске, несмотря на то что на многих мероприятиях он работает бесплатно ради продвижения. Совокупная прибыль, по расчетам Урванцева, была менее 1 млн руб. «Мы зарабатываем меньше, чем в лучшие времена, когда планетарии пользовались массовым спросом, зато получили шанс попасть в высшую лигу и закрепиться на глобальном рынке виртуальной реальности», — говорит предприниматель. ■

Куда вкладывают деньги богатые люди разных поколений

# Миллениалы предпочитают наличные

АНДРЕЙ ПИСАРЕВ

**Молодые инвесторы, родившиеся в конце XX века, более склонны к риску и чаще вкладывают деньги в социально значимые проекты, чем представители старших поколений. Такие выводы содержатся в исследовании компании US Trust.**

Инвестиционная компания US Trust, принадлежащая финансовому конгломерату Bank of America, опубликовала новую версию ежегодного исследования динамики благосостояния американцев Insights on Wealth and Worth. В нем традиционно уделяется пристальное внимание различиям в финансовом поведении у разных поколений богатых инвесторов (хайнетов), активы которых составляют от \$3 млн.

Для своего исследования эксперты US Trust опросили 808 американских хайнетов и ультрахайнетов — в последнюю категорию входят инвесторы с минимальным чеком \$30 млн. Всех респондентов аналитики поделили на группы по двум критериям — объему активов и возрасту. Согласно этой классификации, 56% состоятельных американских инвесторов располагают активами в размере \$3–4,9 млн, еще 35% — \$5–9,9 млн, и только 9% респондентов имеют состояние \$10 млн и более.

Возрастных групп у исследователей получилось четыре: миллениалы (инвесторы, родившиеся в период с 1981 по 1996 год), представители поколения X (родившиеся в 1965–1980 годах), беби-бумеры (1946–1964) и люди старшего возраста, также известные как «тихое поколение» (родившиеся до 1946 года). Около 60% состоятельных инвесторов — мужчины, при этом 24% опрошенных являются собственниками бизнеса.

## Азарт и благородство

Согласно результатам опроса, среднестатистический состоятельный инвестор примерно в равной степени сосредоточен на зарабатывании денег и защите уже накопленного капитала. При этом 61% опрошенных богачей не любит принимать на себя дополнительные риски и старается не инвестировать в рискованные активы с большой доходностью.

В отличие от других категорий инвесторов представители поколения X и миллениалы характеризуются куда большей склонностью к азарту и намного чаще выбирают высокорискованные инвестиционные стратегии. По данным US Trust, до 70% миллениалов видят в инвестициях исключительно способ краткосрочного заработка, а не долгосрочного сохранения денег или накопления. Для сравнения: 70% беби-бумеров, напротив, предпочитают низкорискованные инве-



стиции и накопительные стратегии. Аппетит к риску у миллениалов растет год от года: по итогам предыдущего исследования US Trust, проведенного в 2016 году, о своей готовности рисковать деньгами ради высокой доходности сообщили только 62% опрошенных молодых инвесторов.

Примечательно, что любовь к риску не коррелирует с долей акций и облигаций в портфеле среднестатистического миллениала — она составляет лишь 41%. У представителей других поколений на ценные бумаги приходится от 61 до 88% портфеля. Однако если «старшие» инвесторы вкладываются в акции и облигации надежных эмитентов с более низкой доходностью, то миллениалы делают ставки на более рискованные быстрорастущие проекты, способные принести высокую прибыль, в том числе в IT-компании и венчур.

Также миллениалы стали лидерами по инвестициям в социально ответственные проекты, например компании из области «зеленой» энергетики. По данным опроса, 52% молодых инвесторов уже приобрели подобные «этичные» активы или хотят добавить их в свой портфель. Одновременно 51% миллениалов осудил пренебрежение социально ответственными инвестициями со стороны представителей старших поколений. Тем не менее средний показатель по всем богатым инвесторам все равно довольно высокий — 45% респондентов либо хотят обзавестись «этичными» активами, либо уже ими владеют.

Любимым активом миллениалов, согласно данным US Trust за этот год, по-прежнему остаются наличные деньги (средства на банковских счетах и депозитах). Опрошенные представители

этого поколения держат в «кэше» почти половину своих средств (47%). Это несколько меньше, чем в прошлом году, тогда в денежных средствах миллениалы держали 50% активов, но значительно больше, чем у инвесторов из других возрастных категорий. В частности, богатые американцы из поколения X держат в «кэше» около 30% портфеля, беби-бумеры — 16%, а представители «тихого поколения» — 13%.

Миллениалы также проявляют высокий интерес к материальным активам, например недвижимости. 37% молодых инвесторов заявили, что они уже владеют подобными активами, а 53% планируют приобрести их в будущем. Представители старших поколений заинтересованы в

материальных активах в меньшей степени. Так, о своих планах приобрести их в будущем сообщили 26% представителей поколения X, 23% беби-бумеров и 26% инвесторов из «тихого поколения». Впрочем, низкая заинтересованность в материальных активах обусловлена тем, что значительная часть представителей этих поколений уже владеют ими — в этом признались 46% респондентов из поколения X, 44% беби-бумеров и 32% представителей «тихого поколения».

## Отличия от россиян

Результаты исследования US Trust вполне коррелируют с российской действительностью, сходятся во мнении опрошенные РБК экс-

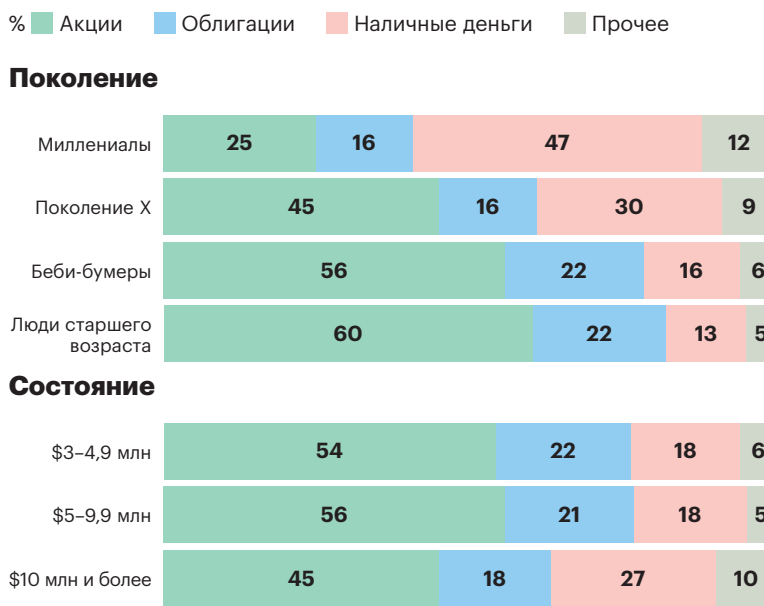
перты. По их мнению, средний российский хайнет очень похож на своего американского коллегу. Директор Alfa Capital Wealth Андрей Бабян считает, что российские состоятельные инвесторы в целом довольно консервативны в вопросах финансовых активов. «В топке предпочтений — облигации, затем идут акции и хедж-фонды, инвестиции в стартапы, недвижимость и наличные деньги», — перечисляет финансист. В то же время Бабян подтверждает, что чем младше инвестор, тем больше он принимает на себя риска при инвестировании. Также, по словам эксперта, российские миллениалы больше инвестируют в акции и стартапы, тогда как у US Trust средний миллениал держит в акциях всего 25% и по этому показателю проигрывает всем представителям старших поколений. Это говорит о том, что российские молодые инвесторы склонны к риску даже в большей степени.

Бабян также отмечает популярность инвестирования в наличные деньги. В России эту стратегию применяют представители всех поколений, говорит он. «Статистика по нашей компании показывает, что доля держащих деньги на карточке хайнетов увеличилась с 29% в прошлом году до 36% в этом. А в наличных, хранящихся в банковской ячейке или дома, соответственно, с 18 до 23%. На самом деле статистика печальная, так как деньги в виде «кэша» не работают, плюс ко всему они далеко не всегда так ликвидны, как принято считать», — комментирует Бабян.

Директор по работе с частным капиталом ИК «Атон» Хачатур Гукасян утверждает, что в портфелях младшего поколения российских инвесторов больший вес имеют физические активы в виде недвижимости и различных девелоперских проектов. Также российские миллениалы активнее инвестируют в «новую экономику» — IT и связанные с ним услуги и технологии. По словам эксперта, представители старших поколений предпочитают вкладываться в облигации, рентную недвижимость, золото и банковские депозиты. Они в целом более консервативны, тогда как миллениалы инвестируют преимущественно ради высокой доходности, подтверждает он.

По мнению руководителя инвестиционного фонда UHNWI Антона Толмачева, текущее распределение активов среди российских богачей не нуждается в фундаментальных изменениях. Он считает, что в условиях стагнирующей экономики России и нестабильного курса рубля хайнетам не стоит вкладывать значительные суммы в российские ценные бумаги, а ориентироваться на валютные стратегии и зарубежные ценные бумаги, а также недвижимость, подытоживает финансист. ▀

## Как инвестируют разные поколения



Источник: U.S. Trust Insights on Wealth and Worth 2017