

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
7 июля 2017
Пятница
№ 118 (2615)



Антон Табах,
главный экономист рейтингового
агентства «Эксперт РА»

Почему экономика
осталась без финансовых
ресурсов

МНЕНИЕ, С. 5 →

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС

Московская биржа, 06.07.2017

1011,79 ↑
пункта

Цена нефти BRENT

Bloomberg, 06.07.2017, 20.00 мск

\$48,71 ↑
за баррель

Международные резервы

России ЦБ, 30.06.2017

\$412,2 ↑
млрд

Курсы валют ЦБ

07.07.2017

\$1= ↑
₽60,24

€1= ↑
₽68,38

СДЕЛКА Структуры бизнесмена купят проект на бывшей территории ЗИЛа

Аркадий Ротенберг вошел в «Парк легенд»

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН,
ДЕНИС ПУЗЫРЕВ

Группа компаний ТЭН договорилась о продаже структурам, близким к Аркадию Ротенбергу, проекта «Парк легенд» в Москве на бывшей территории ЗИЛа. Миллиардер-хоккеист уже пообещал поддержку хоккейные инициативы проекта.

Девелоперский проект «Парк легенд» (занимает 30 га на бывшей территории Завода им. Лихачева на юге Москвы), сейчас принадлежащий группе компаний ТЭН, уже в этом году сменит собственника. Компания договорилась о его продаже структурам, близким к миллиардеру Аркадию Ротенбергу, рассказали РБК источник, близкий к ТЭН, и топ-менеджер девелоперской компании, работающей в этом районе.

«Группа компаний ТЭН договорилась о продаже проекта «Парк легенд» структурам, близким к Аркадию Ротенбергу», — подтвердил РБК официальный представитель Ротенберга. Какая именно компания будет выступать фактическим покупателем «Парка легенд», собеседник РБК не уточнил. «По инициативе бизнесмена клубу «Легенды хоккея» (московский ветеранский хоккейный клуб. — РБК) и Музею хоккея будет оказана поддержка в рамках развития «Парка легенд», — добавил он.

Для ГК «ТЭН» «Парк легенд» всегда был важным и амбициозным проектом, указывает президент ГК «ТЭН» Руслан Гутнов, также подтвердивший сделку. «Важно, чтобы проект успешно развивался, поэтому для эффективного управления и дальнейшей реализации эта сделка является выгодной для обеих сторон, — подчеркнул он. — Компании, аффилированные с ТЭН, продолжают свою работу в рамках проекта, но под руководством новой структуры. При этом сделка позволит нам сконцентрировать внимание на других объектах группы». Группа ТЭН,



На текущий момент в эксплуатацию в комплексе «Парк легенд» введены ледовый дворец (69 тыс. кв. м), стоимость строительства которого составила 4,5 млрд руб., и тренировочный комплекс с бассейном (29,3 тыс. кв. м).

На фото: Аркадий Ротенберг

владельцами которой являются Руслан Гутнов, Дмитрий Судьин, Дмитрий Альтшуль и Андрей Гаврилов, входит в число крупнейших рантье на рынке коммерческой недвижимости. По данным журнала Forbes, в 2016 году ее доход от аренды составил \$65 млн. В портфеле компании 179 тыс. кв. м торговых и 21 тыс. кв. м офисных площадей.

Бизнес на спорте

Многофункциональный комплекс «Парк легенд» общей площадью 700 тыс. кв. м группа компаний

ТЭН начала строить в 2013 году. На текущий момент в эксплуатацию введены ледовый дворец (69 тыс. кв. м) и тренировочный комплекс с бассейном (29,3 тыс. кв. м). В 2015 году ледовый дворец, стоимость строительства которого составила 4,5 млрд руб. (в проекте он именовался «Арена легенд»), получил новое название — «ВТБ Ледовый дворец». «Бренд ВТБ в названии этого спортивного объекта делает его еще более узнаваемым», — комментировал тогда сделку по покупке прав на название первый заместитель прези-

дента — председателя правления ВТБ Василий Титов. Сколько ВТБ заплатил за нейминг, не раскрывается. Для сравнения: аналогичный контракт на название «домашнего» стадиона клуба «Спартак» сроком на шесть лет обошелся банку «Открытие» в 1,2 млрд руб. Еще один столичный стадион футбольного клуба ЦСКА, ранее известный как «ЦСКА Арена», получил название «ВЭБ Арена» — спортивный комплекс находится в залоге у Внешэкономбанка.

ПАРТНЕРЫ

Связь есть

ОЛЕГ МАКАРОВ,
СВЕТЛАНА АННЕНСКАЯ,
ИГОРЬ МОИСЕЕВ,
ИВАН ФЕДОРОВ

Отношения России и США находятся в низшей точке за свою историю. Трамп и Путин говорят о готовности улучшить кооперацию. РБК оценил, с какими экономическими связями Москва и Вашингтон подошли к первой встрече своих лидеров.

И Москва, и Вашингтон признают неудовлетворительное состояние двусторонних отношений. МИД России в апреле 2017 года констатировал, что они переживают самый сложный период с окончания холодной войны. Спустя два дня президент США Дональд Трамп допустил, что «они находятся на низшей точке за свою историю». РБК оценил, с каким экономическим багажом Путин и Трамп подошли к первой личной встрече, которая состоится в пятницу, 7 июля, на саммите «Большой двадцатки» в Гамбурге.

Отношения России и США осложняются геополитическими разногласиями, американским расследованием дела о вмешательстве России в выборы в США и действующими против России экономическими санкциями, введенными в 2014 году из-за украинского кризиса. В июне администрация Трампа расширила санкции против российских лиц и компаний, а сенат согласовал законопроект, еще более ужесточающий санкционный режим и переводящий его под контроль американских законодателей. Но, как показал анализ РБК, на уровне экономики всё не так плохо.

Стабильная торговля

США входят в пятерку крупнейших торговых партнеров России. С 2011 до 2016 года они поднялись в этом рейтинге с восьмого до пятого места.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 6 →



ОКОНЧАНИЕ НА С. 8 →

ПОДПИСКА: (495) 363 1101

РБК

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК
И.о. главного редактора:
Игорь Игоревич Тросников
Арт-директор: **Дмитрий Девильи**
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 Химшиашивили
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 № 1355
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.

ОПРОС Левада-центр выявил популярность политических партий

«Единая Россия» тянет рейтинг на себя

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА,
ВЛАДИМИР ДЕРГАЧЕВ

Число желающих проголосовать на выборах за «Единую Россию» увеличилось с 55 до 63%, сообщили в Левада-центре. Рейтинги всех остальных партий снизились. Эксперты объяснили это политическим застоєм после думской кампании.

Высокий рейтинг

Число россиян, готовых проголосовать за «Единую Россию», выросло на 8% по сравнению с июлем 2016 года. Это выяснили социологи Левада-центра, которые провели опрос, чтобы определить популярность политических партий. Опрос проводился среди уже определившихся с выбором партии респондентов.

Опрос был проведен 23–26 июня среди 1600 россиян в 48 регионах. Респондентов просили ответить, пойдут ли бы они на выборы депутатов, если бы те состоялись в следующее воскресенье. Респондентов, сказавших, что пришли бы, спросили: за представителей какой партии они бы отдали свои голоса. Согласно результатам опроса, за единосроссов проголосовали бы 63% опрошенных из числа тех, кто определился с выбором (в прошлом году их количество составило 55%).

Рейтинги других партий, перечисленных в опросе, — КПРФ, ЛДПР, «Справедливой России», «Гражданской платформы», Партии пенсионеров за справедливость, «Яблока», ПАРНАС, «Родины» и Партии роста — снизились либо остались без изменений.

Рейтинг «Единой России» с конца прошлого июня немного вырос и по данным ВЦИОМ (с 45,1 до 47,4%). Небольшой рост популярности партии за тот же период фиксирует и ФОМ (с 46 до 49% в конце июня этого года).

Другие партии

Популярность КПРФ с прошлого года, по данным Левада-центра, снизилась с 18 до 13%, ЛДПР — с 14 до 13%, «Справедливой России» — с 5 до 3%. Рейтинги остальных партий остались без изменений либо снизились менее чем на один процент. Относительно выросла только популярность «Патриотов России», но не более чем на процент, свидетельствует опрос.

Повышение рейтинга «Единой России» связано с постепенным выходом из экономического кризиса, ростом потребительского и социального оптимизма и сезонным фактором (лето, отсутствие громких избирательных кампаний), пояснил для РБК социолог Левада-центра Денис Волков.



ФОТО: Александр Крыжев/Коммерсантъ

Снижение популярности всех политических партий, кроме «Единой России», по мнению эксперта, связано с тем, что после прошлогодних думских выборов российская партийная система впала в анабиоз, политические объединения почти свернули свою деятельность

По мнению секретаря ЦК КПРФ Сергея Обухова, рост популярности партии власти связан в первую очередь с прямой линией президента, которая прошла 15 июня. Июнь 2016 года был предвыборным месяцем перед выборами в Госдуму, напомнил Обухов, парламентские партии активно работали, поэтому их рейтинги и были более высокими, чем сейчас. «Все партии тогда выкладывались. Сейчас было некоторое затишье из-за президентских выборов, медийная активность партий также снизилась», — сказал Обухов.

С ним не согласен депутат от ЛДПР Ярослав Нилов: по его мне-

нию, снижение рейтинга всех партий, кроме «Единой России», можно объяснить только погрешностью при подсчете результатов. Рост популярности «Единой России» тоже относителен, уверен Нилов: рейтинги зависят от того, в каких регионах и среди каких респондентов проводились замеры, пояснил РБК Нилов. «Я знаю, что мы — вторая партия и рейтинг у нас минимум 20%», — заявил он.

«Единая Россия» становится все популярнее из-за того, что она успешно работает над своим образом в СМИ, считает депутат от «Справедливой России» Олег Ни-

лов. «Говорят не о том, какие у них недоработки, а о том, какие у них успехи», — сообщил он РБК.

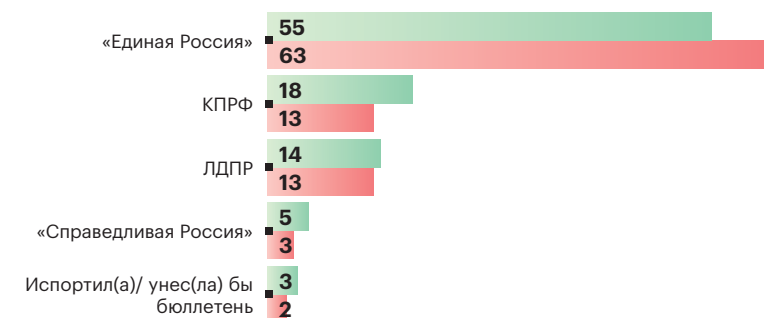
Анабиоз партийной системы

Снижение популярности всех политических партий, кроме «Единой России», связано с тем, что после прошлогодних думских выборов российская партийная система впала в анабиоз, считает политолог Александр Кынев. После выборов в Госдуму партии оказались истощенными — без ресурсов и с «психологическими травмами после результатов, которые были получены». Они почти свернули партийную деятельность, поэтому массовый избиратель и не знает большую часть партийных акционеров, считает эксперт, — и в ближайшие годы эта ситуация может быть исправлена «только искусственно».

Участники опросов обычно помнят только тех, кто присутствует в СМИ, уточнил политтехнолог Вячеслав Смирнов. «А после выборов в СМИ присутствует руководство Госдумы, вице-спикеры и те редкие депутаты, которые пытаются создавать инфоповоды, — типа совета блогеров, — заявил эксперт. — Это «Единая Россия» в лице [председателя Госдумы Вячеслава] Володина, [его заместителя Петра] Толстого и редкие депутаты из ЛДПР». И хотя в последнее время отношение к Госдуме у россиян стало гораздо терпимее, большинство россиян не интересуются ее деятельностью, отметил Смирнов. ■

Если бы в ближайшее воскресенье состоялись выборы в Госдуму, за какую партию вы бы проголосовали?*

% от тех участников опроса, кто готов голосовать на этих выборах
■ Июнь 2016 ■ Июнь 2017



* «Гражданская платформа», Партия пенсионеров, «Яблоко», ПАРНАС, «Родина», Партия роста, «Патриоты России» в эти годы набрали по 1% голосов или менее

Источник: Левада-центр

ПАРЛАМЕНТ Глава комитета по обороне Совфеда уйдет с поста из-за давления военного ведомства Кадровый маневр Минобороны

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА,
НАТАЛЬЯ ГАЛИМОВА,
ИННА СИДОРКОВА

Решение председателя комитета Совета Федерации Виктора Озерова обусловлено его сложными отношениями с военным ведомством. «Последней каплей» стало возможное назначение на его пост главы Военно-космических сил.

Решение главы комитета Совета Федерации по обороне и безопасности Виктора Озерова покинуть свой пост связано с давлением со стороны руководства Министерства обороны, рассказали РБК источник в верхней палате парламента и собеседник, близкий к Озерову, а также подтвердил источник в Министерстве обороны.

По их словам, с Озеровым не согласовали, что его место займет главнокомандующий Военно-космических сил (ВКС) Виктор Бондарев. Так, о предстоящем назначении генерал-полковника главой комитета Озеров узнал из СМИ, утверждает его знакомый. Сам Озеров подтвердил эту информацию. «А куда меня должны были пригласить [чтобы



Виктор Озеров, глава комитета Совфеда по обороне и безопасности

рассказать об этом]? Я, что, сам газеты не читаю?» — сказал он РБК, подчеркнув, что это не повлияло на его намерение покинуть пост руководителя комитета: соответствующее решение он принял давно. Сенатор не исключил, что осенью покинет и комитет, но не Совет Федерации.

История с Бондаревым стала «последней каплей», настаивает источник РБК в верхней палате. Он утверждает, что у Озерова сложились напряженные отношения с министром обороны Сергеем Шой-

гу. «Последние месяцы сенатора буквально ломали об колено, поэтому он решил, как порядочный человек, сыграть свою карту первым и уйти самостоятельно», — отметил собеседник. Так, сотрудники военного ведомства предпочитали обсуждать важные инициативы, в том числе об отмене ценза оседлости для военных, не с оборонным комитетом, а с главой комитета по конституционному законодательству Андреем Клишасом. О напряженных отношениях Озерова с Шойгу знают источник РБК в Минобороны и знакомый сенатора. По словам последнего, Озеров «не очень покорный», а глава Минобороны такое не приветствует. Клишас не ответил по существу, Озеров не стал комментировать эту информацию. РБК ожидает ответа от пресс-службы военного ведомства.

1 июня члены Совета Федерации Андрей Клишас и Андрей Кутепов внесли в Госдуму законопроект, отменяющий ценз оседлости для некоторых категорий граждан, в частности, для высокопоставленных военных. По действующему законодательству стать сенатором от региона могут только те, кто прожил в нем пять лет перед выдвижением или

20 лет в совокупности. Свое предложение Клишас и Кутепов объяснили тем, что генералы и руководящий военный состав проводят долгое время в командировках, поэтому часто не могут преодолеть этот ценз. Назначение в Совфед военных повысило бы эффективность работы палаты, утверждал Клишас.

оборонного комитета. Источники газеты утверждали, что кандидатура была согласована с министром обороны Шойгу и поддержана председателем Совфеда Валентиной Матвиенко. Озеров, комментируя эту новость для «Коммерсанта», не опроверг эту информацию: он заявил, что «все может быть».

О напряженных отношениях Озерова с Шойгу знают источник РБК в Минобороны и знакомый сенатора. По словам последнего, Озеров «не очень покорный», а глава Минобороны такое не приветствует

9 июня законопроект прошел первое чтение в Госдуме.

Поправки были подготовлены специально для Виктора Бондарева, отмечали источники РБК в верхней палате и администрации президента. Бондарев был назначен главкомом ВКС 1 августа 2015 года, до этого он занимал пост главнокомандующего Военно-воздушными силами. Позднее «Коммерсантъ» рассказал, что Бондарев займет пост главы

О своей отставке с поста главы комитета по обороне Озеров сообщил в четверг, 6 июля, отметив, что хочет сменить «обстановку и ритм жизни». В Совете Федерации он проработал 21 год, из них 16 лет он руководил комитетом. В верхней палате парламента сенатор представлял Законодательное собрание Хабаровского края, его полномочия должны были истечь в сентябре 2019 года. ■

Извещение о продлении срока приема заявок для участия в аукционе, открытом по составу участников и форме подачи предложений о цене продажи недвижимого имущества, принадлежащего Государственной корпорации «Ростех», (далее – Аукцион) и переносе даты проведения аукциона

Реклама

Информация об Аукционе опубликована в газете «Ежедневная деловая газета РБК» от 12.05.2017 № 79 (2576), от 22.06.2017 № 107 (2604).

1. Предмет аукциона – недвижимое имущество, принадлежащее Государственной корпорации «Ростех» на праве собственности:

Лот № 1

1. Здание, назначение: нежилое, площадь 4065,2 кв.м., количество этажей: 4, адрес (местонахождение) объекта: г. Москва, ул. Солянка, д. 7, стр. 1. Кадастровый номер 77:01:0001021:1058.

Существующие ограничения (обременения) права:

Является выявленным объектом культурного наследия «Доходный дом с чайным магазином Торгового дома «Д. и А. Расторгуевы», 1882 г., арх. В.Н. Карнеев. Здесь в квартире № 5 проживали известные ученые физик-рентгенолог П.П. Лазарев и химик С.С. Намёткин», находящимся под охраной государства (Предмет охраны – согласно копии Акта технического состояния объекта культурного наследия от 21.12.2016 № ДКН-16-44-986/6 (является приложением к договору купли-продажи)). Настоящее обременение в выписке ЕГРН не указано.

Выписка ЕГРН от 06.04.2017 № 77/100/099/2017-4378.

2. Здание, назначение: нежилое, площадь 289,6 кв.м., количество этажей: 2, адрес (местонахождение) объекта: г. Москва, ул. Солянка, д. 7, строен. 2. Кадастровый номер 77:01:0001021:1034.

Существующие ограничения (обременения) права:

не зарегистрировано.

Выписка ЕГРН от 06.04.2017 № 77/100/099/2017-4357.

3. Здание, назначение: нежилое, площадь 393,5 кв.м., количество этажей: 2, адрес (местонахождение) объекта: г. Москва, ул. Солянка, д. 7, строен. ЗАБ. Кадастровый номер 77:01:0001021:1038.

Существующие ограничения (обременения) права:

не зарегистрировано.

Выписка ЕГРН от 06.04.2017 № 77/100/099/2017-4330.

4. Здание, назначение: нежилое, площадь 99,2 кв.м., количество этажей: 2, в том числе подземных: 1, адрес (местонахождение) объекта: г. Москва, ул. Солянка, д. 7, строен. 5. Кадастровый номер 77:01:0001021:1035.

Существующие ограничения (обременения) права:

не зарегистрировано.

Выписка ЕГРН от 06.04.2017 № 77/100/099/2017-4371.

5. Здание, назначение: нежилое, площадь 525,6 кв.м., количество этажей: 2, в том числе подземных: 1, адрес (местонахождение) объекта: г. Москва, ул. Солянка, д. 7, строен. 6. Кадастровый номер 77:01:0001021:1036.

Существующие ограничения (обременения) права:

не зарегистрировано.

Выписка ЕГРН от 06.04.2017 № 77/100/099/2017-4299.

6. Земельный участок, площадь 601 кв.м. Категория земель: земли населенных пунктов, разрешенное использование: эксплуатация здания под административные цели, адрес (местонахождение) объекта: установлено относительно ориентира, расположенного в границах участка. Почтовый адрес ориентира: г. Москва, ул. Солянка, вл. 7, строен. 6. Кадастровый номер 77:01:0001021:26.

Существующие ограничения (обременения) права:

не зарегистрировано.

Выписка ЕГРН от 06.04.2017 № 77/100/099/2017-4395.

7. Земельный участок, площадь 2617 кв.м. Категория земель: земли населенных пунктов, разрешенное использование: эксплуатация здания под административные цели и благоустройства территории, адрес (местонахождение) объекта: установлено относительно ориентира, расположенного в границах участка. Почтовый адрес ориентира: г. Москва, ул. Солянка, вл. 7, строен. 1, 2, ЗАБ, 5. Кадастровый номер 77:01:0001021:13.

Существующие ограничения (обременения) права:

не зарегистрировано.

Выписка ЕГРН от 06.04.2017 № 77/100/099/2017-4826.

Начальная цена: 770 500 000 (Семьсот семьдесят миллионов пятьсот тысяч) рублей (с учетом НДС на здания)
Величина повышения начальной цены («шаг аукциона»): 15 410 000 (Пятнадцать миллионов четыреста десять тысяч) рублей.

2. Собственник имущества: Государственная корпорация «Ростех»,
119991, г. Москва, Гоголевский бульвар, д. 21, стр. 1.
ОГРН 1077799030847
ИНН 7704274402 КПП 770401001

3. Организатор аукциона: акционерное общество

«РТ-Строительные технологии» (АО «РТ - Стройтех»)

119048, г. Москва, ул. Усачева, д. 24

ОГРН 1097746324400

ИНН 7704727853 КПП 770401001

Р/счет 40702810700250008944

в АО АКБ «НОВИКОМБАНК»

К/счет 30101810245250000162

БИК 044525162

Тел. +7 (495) 909-08-08, (495) 909-00-00.

По решению Комиссии по проведению Аукциона (протокол от 06.07.2017г. № 01А) продлен срок приема заявок и задатков на участие в Аукционе, изменена дата проведения Аукциона и внесены следующие изменения в Аукционную документацию:

Пункт 1.2.

Дата и время окончания приема заявок – 21.07.2017 г. в 16.30 (по московскому времени).

Претендент, подавший заявку и иные документы, предусмотренные аукционной документацией, в электронной форме, **обязан предоставить оригиналы всех ранее направленных в электронном виде документов 25.07.2017 г. с 11.00 до 11.30 (по московскому времени) по адресу:** г. Москва, ул. Тверская, д. 20, стр. 1, 2 этаж, кабинет № 212.

Дата, время и место рассмотрения заявок аукционной комиссией 25.07.2017 г. с 11.30 до 12.00 (по московскому времени) по адресу: г. Москва, ул. Тверская, д. 20, стр. 1, 2 этаж, кабинет № 212.

Дата, время и место регистрации участников аукциона 25.07.2017 г. с 12.05 до 12.30 (по московскому времени) по адресу: г. Москва, ул. Тверская, д. 20, стр. 1, 2 этаж, кабинет № 212.

Дата, время и место проведения аукциона 25.07.2017 г. в 12.30 (по московскому времени) по адресу: г. Москва, ул. Тверская, д. 20, стр. 1, 2 этаж, кабинет № 212.

Пункт 1.1.:

Задаток должен быть зачислен на счет Организатора аукциона **не позднее 21.07.2017 г.** по следующим банковским реквизитам:

ИНН 7704727853, КПП 770401001,

р/с 40702810700250008944 в АО АКБ «НОВИКОМБАНК»,

к/с 30101810245250000162, БИК 044525162, Получатель:

АО «РТ - Стройтех».

Московская агломерация в цифрах

На
46человек на 1 тыс.
населения
увеличилось
число занятых
в Москве
в прошлом году
по сравнению
с 2001-м
(по России —
на 42 человека)На **\$7,2 тыс.**увеличились доходы домохозяйств по Москве в
прошлом году по сравнению с 2001-м (по России —
на \$9,9 тыс.)**15,5%**— среднегодовой темп роста
ВВП Москвы в 2004–2013 годах
(в целом по России —**14,2%***)**0,9%**— среднегодовой
темп роста
численности
населения
столицы
в 2001–2016 годах**(0,3%* — убыль
по России)**На **3,7** снизилась смертность
на 1 тыс. населения в столице
к 2016 году по сравнению с 2005-м
(по России — на 2,9)**412**жителей нетрудоспособного
возраста на 1 тыс. трудоспособного населения
приходилось в Москве в прошлом году
(по России — 445)

Источник: PwC

*Показатели рассчитаны для всех регионов страны, за исключением Московской агломерации

ИССЛЕДОВАНИЕ Четверти населения Земли предсказали жизнь в агломерациях к 2030 году

Большие города набирают вес

АНАСТАСИЯ ДЕМИДОВА,
ЕГОР ГУБЕРНАТОРОВ**Через 13 лет на Земле останутся только маленькие города и крупные агломерации, прогнозируют аналитики PwC. Московская агломерация сейчас занимает второе место среди аналогичных образований в мире и сохранит свои позиции.**

К 2030 году в крупнейших агломерациях с населением более 1,5 млн человек будут жить около 24% мирового населения, или семь из десяти городских жителей. Об этом говорится в исследовании консалтингового агентства PwC (есть в распоряжении РБК).

Доля вклада агломераций в мировой ВВП, составляющая сейчас около 38%, к 2030 году увеличится до 43%, прогнозируют аналитики PwC. В 60% агломераций рост произойдет за счет прироста населения, например в Северной Америке и Африке, в Азии — за счет повышения производительности труда. В целом агломерации — «локомотивы развития страны», заключают исследователи PwC.

Московская агломерация значительно опережает Россию по экономическому развитию, под-

телей Московской агломерации обеспечивают два рабочих места в регионах за счет более высокого уровня потребления. «Прежде всего это связано с низким уровнем производительности труда в прочих регионах России», — поясняется в исследовании. Москву опережает только Пекин, замечают аналитики PwC.

В следующие 15 лет ВВП Московской агломерации вырастет на 27%, ежегодный прирост составит 1,6%. Этот рост будет преимущественно обусловлен увеличением производительности труда, незначительно — увеличением населения. «Экономика Московской агломерации строится на логистике, девелопменте, но к 2030 году, когда мировая экономика перейдет на энергетику и постиндустриальные процессы, Москва ничего подобного не покажет», — считает руководитель Центра прикладной урбанистики Святослав Мурунов.

Московская агломерация сейчас — крупнейшая в Европе и останется такой и в 2030 году. Сейчас население Московской агломерации составляет 19,5 млн человек, а к 2030 году достигнет 20,5 млн. При этом центры городской экономики сместятся в Африку и Азию: до размеров Московской агломерации вырастут Лагос в Ни-

герии и Киншаса в Демократической Республике Конго — они вырастут в два раза, прогнозируют аналитики PwC.

«Точной цифры населения Москвы и области никто не знает, но уже сейчас это примерно 17 млн человек, поэтому к 2030 году цифра 20 млн легко достижима», — рассказал РБК Мурунов. По его словам, Московская агломерация имеет неконтролируемый рост, который негативно сказывается на развитии всей остальной страны. «Хороший пример — история с по-

лигоном ТБО в Балашихе. Он показывает, что взаимодействие столицы и области до сих пор остается серьезным вопросом», — пояснил Мурунов.

Москва действительно опережает многие агломерации по количеству людей с высшим образованием, однако встает вопрос о качестве образования, говорит социолог Петр Иванов. «Является ли это действительно компетенциями, которые могут конвертироваться в инновационное креативное развитие? Или же это

способ «откосить» от армии или получить приоритет на рынке труда с формальной точки зрения? Ведь сейчас в каждой вакансии приписано, что нужен диплом о высшем образовании», — рассуждает Иванов.

Если не будет развиваться федерализм, то вполне возможно, что потребление внутри московской агломерации будет и дальше стимулировать создание рабочих мест в других регионах, считает социолог. «Если не будет меняться политическая обстановка се-

Плюсы и минусы Москвы

По оценке PwC, Московская агломерация в настоящее время значительно опережает Россию в целом по показателям прироста ВВП (1,4 п.п.), населения (1,2 п.п.) и миграции (восемь мигрантов на 1 тыс. человек) и по уровню технологической обеспеченности.

Москва лидирует в группе агломераций развивающихся стран по показателям:
– интеллектуальный капитал (образование);
– креативный сектор;
– транзакционные издержки;
– ареалы влияния (созданные рабочие места за пределами агломерации).**Москва отстает по показателям:**
– производительность труда и уровень доходов (девальвация рубля и более низкие показатели Московской области значительно снизили позиции Московской агломерации);
– уровень развития транспорта — время в пути (высокая концен-трация экономической активности негативно сказывается на транспортной доступности и производительности труда);
– уровень доступности жилья (низкое предложение жилья и высокие ставки по ипотеке снижают возможности населения для покупки жилья).

Агломерации к 2030 году

Московская агломерация останется крупнейшей в Европе с населением свыше 20 млн человек.

Центры мировой урбанистической экономики сместятся в Африку и Азию. Такие агломерации, как Лагос (Нигерия) и Киншаса (ДР Конго), вырастут в два раза и достигнут размеров Московской агломерации. Население агломерации Дели достигнет 36 млн и сравняется с Токио — крупнейшей агломерацией мира (37 млн человек). Население агломераций Шанхая, Мумбаи, Пекина и Дакки приблизится к 30 млн человек.

В крупнейших агломерациях — с населением более 1,5 млн человек — будут жить семь из десяти городских жителей, или 24% мирового населения. Жители крупнейших агломераций будут производить \$4 из каждых \$10 мирового ВВП.

рьезным образом, то это вполне возможно, потому что будет продолжаться единый российский агломерационный процесс, который будет продолжать стягивать разного порядка потоки капитала из страны, — отмечает собеседник РБК. — При сохранении текущих особенностей фискальной политики и политического режима это будет именно так. ▀

МНЕНИЕ

Почему экономика осталась без финансовых ресурсов

Ограничения доступности финансовых ресурсов возникли в первую очередь из-за политики ЦБ и Минфина, ставящих различные препятствия на пути конкуренции.

Оценки состояния российской экономики в последние месяцы выглядят противоречиво. Рост стат улучшает и оценки, и прогнозы роста. Минфин, Минэк и ЦБ рапортуют о переходе в фазу устойчивого роста и процветания экономики в условиях низкой инфляции и бюджетной дисциплины. При этом статистика розничной торговли и данные опросов об экономическом положении домохозяйств показывают менее радужную картину. По данным ВЦИОМа, доля россиян, заявивших, что «едва сводят концы с концами» (им не хватает доходов даже на покупку еды), достигла 10%, около трети опрошенных хватает на еду, но не на одежду. В последний раз такой показатель наблюдался в 2009 году — на самом дне прошлого кризиса. На фоне стагнации обычного розничного кредитования наращивают обороты микрофинансовые организации и ломбарды, работающие с самыми проблемными и отчаявшимися заемщиками. Данные о доходах населения и структуре потребления, на которых стараются не заострять внимание, также демонстрируют устойчивую деградацию.

Такая ситуация — снижение инфляции за счет подавленного потребления — укладывается в политику ЦБ, где поддерживают «сберегательную модель» поведения граждан. Проблема в том, что более бедные группы населения больше зависят от цен на продукты и топливо и меньше выигрывают от высоких процентных ставок. В итоге расхождение между инфляцией холодильника и базовой инфляцией (на которую смотрит регулятор) становится все очевиднее.

Деньги не работают

Высокая закредитованность, а главное, неоптимальная структура долга — короткие и дорогие потребительские кредиты или займы в МФО — только усугубляют положение. Сверхвысокие реальные процентные ставки для населения и бизнеса сжимают потребление, а рефинансирование осложнено в том числе и из-за политики регулирования банковского сектора. Повышение требований к портфелям привело к тому, что теперь легко можно рефинансировать только самые качественные кредиты. Для остальных снижение ставок остается мифом. При этом увеличивающаяся концентрация на банковском рынке в пользу системообразующих банков (в первую очередь с госучастием) вкупе с дорогими ресурсами для остальных, даже крупных банков ограничи-

вает возможности снизить нагрузку. На бумаге снижение числа банков несильно повредило конкуренции, в реальности для рядовых индивидуальных заемщиков и компаний резко уменьшилась возможность найти альтернативу.

Антимонопольные органы жестко наказывают финансовые институты в случае подозрений в нарушении прав потребителей, но закрывают глаза на те элементы политики регулятора, которые снижают реальную конкуренцию в финансовом секторе. Понятно, что безопаснее всего играть в комнате, обитой матрасами, но нормальной такую степень защиты считать сложно. Выжившим же, особенно крупным банкам, такая ситуация даже выгодна — при ограниченности рынка и высоких ставках маржа остается высокой, в том числе и по малорисковым операциям вроде размещения средств в ОФЗ или на депозитах в самом ЦБ. Именно поэтому уровни остатков и резервов остаются в последние месяцы на рекордных уровнях — солить деньги куда безопаснее, чем кредитовать бизнес или население и напороться на претензии со стороны регуляторов.

«Раскучивание гаек»

Антиинфляционная политика принесла свои плоды, но низкая инфляция (причем исключая важнейшие для населения группы товаров) сама по себе плодов

не принесет. Ограничения доступности финансовых ресурсов возникли в первую очередь из-за политики ЦБ и Минфина, ставящих различные препятствия на пути конкуренции. Часть из них (лимиты на ставки по кредитам и депозитам) можно признать разумной, другие — нет. Даже при сниженной ключевой ставке излишне жесткие ограничения мешают притоку капитала туда, где он может принести выгоду, и наоборот, направляют ресурсы в госдолг и на валютный рынок, способствуя укреплению рубля.

На повестке дня стоит «раскучивание гаек»: отход от опоры на крупнейшие банки, меры по защите конкуренции на финансовых рынках, переход к более точечным мерам по управлению рисками, опора на саморегулирование. Укрепление средних банков, повышение качества облигационного рынка, доступность залоговых кредитов для населения должны помочь создать альтернативы и снизить нагрузку и объемы выплат. Да, банкам придется отказаться от части ренты, но при этом вырастут и объемы, и качество кредитов. Что, в свою очередь, стимулирует рост и даст гражданам настоящие плоды экономического развития — рабочие места и более высокое качество жизни.

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

Антон Табах,
главный экономист
рейтингового
агентства
«Эксперт РА»,
доцент ВШЭ



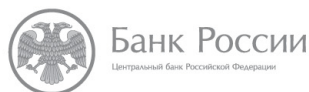
ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Международный
Финансовый
Конгресс

ФИНАНСЫ
ДЛЯ РАЗВИТИЯ

Организатор: Банк России

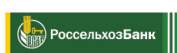
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, 12—14 ИЮЛЯ 2017 г.



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ



Телефон: +7 (812) 635 8003
Факс: +7 (812) 635 8002
Email: info@ibcongress.com
www.ibcongress.com

6+ РЕКЛАМА

Банк ВТБ (ПАО); ПАО Сбербанк; «Газпромбанк» (Акционерное общество); АО «Россельхозбанк»; АО «Национальная система платежных карт»

РОСКОНГРЕСС

РБК оценил объем и качество торговли между Россией и США

Связь есть

→ Окончание. Начало на с. 1

Роль России во внешней торговле США существенно меньше, и за последние пять лет страна опустилась в топе крупнейших торговых партнеров Америки на десять позиций, до 30-го места в 2016 году. В абсолютных цифрах товарооборот, находившийся в 2011–2014 годах стабильно на уровне \$28 млрд, к 2016 году упал на 27% — фактор, отражающий общую тенденцию сокращения товарооборота со всеми торговыми партнерами России на фоне экономического спада в стране. При этом доля США в структуре совокупного товарооборота России выросла с 3,8% в 2011 году до 4,4% в 2016 году, поскольку он сокращался медленнее, чем общемировой товарооборот страны. Санкции ощутимо не влияют на торговые потоки в Россию, констатировали в конце 2015 года эксперты Центра европейских политических исследований (CEPS) на основе анализа внешнеторговой статистики.

Примечательно, что при соотносимости общих данных по товарообороту (в 2016 году — \$19,97 млрд, по оценке ФТС России, и \$20,3 млрд, по оценке Комиссии США по международной торговле), у каждой страны своя версия, кто в этих отношениях является чистым экспортером. По данным российской стороны, дефицит двустороннего торгового баланса в 2016 году составил \$1,64 млрд, американская же сторона оценивает свой дефицит в \$9,5 млрд. Разница в оценках обусловлена тремя факторами, объяснили РБК эксперты. Во-первых, местом регистрации фирм-отправителей. «То есть, например, если яблоки поставляются из Польши, а холдинговая компания зарегистрирована в Нидерландах, то Россия считает эти яблоки импортом из Нидерландов», — пояснил РБК замдиректора по научной работе ИМЭМО РАН Алексей Кузнецов. «Или в российской отчетности может присутствовать большой экспорт нефти в Нидерланды, а на самом деле она поставляется в порт Роттердам, чтобы потом ее доставили в другие страны Европы», — сказал РБК заведующий научно-исследовательской лабораторией исследований международной торговли РАНХиГС Александр Кнобель. — И, например, Германия будет считать эту нефть импортом из России, а не из Голландии». То же самое может происходить и в торговле между Россией и США, добавил Кнобель.

Во-вторых, это контрабанда, или серый импорт, когда товары, относящиеся к одной группе ТН ВЭД, маркируют и проводят в таможенных декларациях как товары, относящиеся к другой группе, для уменьшения размера таможенных отчислений. «Роль контрабанды в разнице таможенных данных имеет минимальное значение», — отмечает Кнобель. В-третьих, это разница в расчетах, обусловленная разными усло-



Российский импорт услуг в США в категории «космический транспорт», которая включает запуски спутников, перевозку грузов и людей, в 2015 году составил \$9,3 млн. На фото: запуск ракеты-носителя «Протон-М» с американским спутником EchoStar 21

виями поставки — CIF (стоимость, страхование и фрахт), FOB (Free on Board / франко-борт) и т.д., когда меняется стоимость товара в зависимости от того, какие дополнительные деньги (помимо стоимости продукта) покупатель уплачивает, чтобы доставить товар до места назначения (страховка груза, стоимость фрахта). «Разница между ценами CIF (статистика импорта, как правило, публикуется в этих ценах) и FOB (в которых, как правило, публикуется статистика экспорта) обеспечивает до 10% расхождения в статистике, — отмечает Кнобель. — Считается, что при экспорте контроль за декларированием значительно более слабый, чем при импорте, в силу того, что он не имеет принципиального значения, поскольку экспортными пошлинами товары облагаются значительно реже, чем импортными».

Россия экспортирует в США главным образом энергоресурсы и сырье (именно на эти статьи по итогам 2016 года пришлось 79% российского экспорта) и импортирует продукцию машиностроения и сельскохозяйственные товары, по данным ФТС. Большую часть американского импорта в Россию (44%) в 2016 году составило оборудование различного рода, 26% поставок пришлось на секретный код. «К категории «секретный код», среди прочего, относятся самолеты, их комплектующие, авионика и товары двойного назначения», — говорит Кузнецов. «К этой группе также могут относиться товары, которые не смогли идентифици-

ровать в статистическом изложении, — рассуждает Кнобель. — Замена кодов в таможенных декларациях на «секретный» производится на уровне ФТС России».

Взаимные услуги

Россия потребляет больше американских услуг, чем США российских. В 2016 году США стали крупнейшим партнером России по торговле услугами, следует из статистики Центробанка России. Их товарооборот составил \$7,4 млрд. Из них импорт услуг

корпораций США, считаются внутрироссийскими.

Из данных за 2015 год (последние доступные данные с детализацией) следует, что в денежном выражении главной категорией в экспорте услуг из России в США стали «прочие деловые услуги» — \$1 млрд. Они включают юридическую помощь, консалтинг, рекламу, маркетинг, операционный лизинг, услуги в технических областях и пр. США, в свою очередь, получили таких услуг на \$1,5 млрд. Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги

Россия экспортирует в США главным образом энергоресурсы и сырье (именно на эти статьи по итогам 2016 года пришлось 79% российского экспорта) и импортирует продукцию машиностроения и сельскохозяйственные товары, по данным ФТС

из США составил \$4 млрд против \$4,9 в 2015 году, экспорт — \$3,4 млрд против \$2,8 млрд годом ранее. ЦБ приводит лишь агрегированные цифры, без подразделения на виды операций. При импорте услуг российская компания заказывает услуги непосредственно у компании с американской юрисдикцией, то есть услуги, полученные у российских представительств/подразделений

стали второй категорией в российском экспорте (\$767 млн). При этом Россия оказала США больше компьютерных услуг (\$677 млн), чем США России (\$346 млн). «Данные ЦБ по экспорту IT-услуг из России не совсем адекватно отражают реальную ситуацию, поскольку учитывают только средства, поступающие на счета российских IT-компаний по сервисным контрактам, — объясняет РБК Вален-

тин Макаров, президент НК «Руссофт», крупнейшего объединения компаний — разработчиков программного обеспечения (ПО) России. — В реальности, особенно в связи с антироссийскими санкциями, наши сервисные компании вынуждены создавать офисы на ведущих мировых рынках, чтобы действовать с позиции местных юридических лиц. Средства, поступающие на эти счета, не учитываются ЦБ». Кроме того, ЦБ не учитывает поступления за IT-услуги, предоставленные российскими компаниями и частными лицами через «агрегаторов», когда средства поступают не на счета в российских банках, а на счета в банках других юрисдикций, рассуждает эксперт. «Со стороны российских компаний компьютерные услуги представляют собой услуги по разработке ПО и по программной инженерии, с американской стороны — услуги по консалтингу и интеграции, облачные услуги, — говорит Макаров. — Услуги по разработке ПО с самого начала в России поставляли российские компании (сначала в силу специфики экономики и языка, потом за счет лучшего соотношения цены и качества)». Постепенно российские интеграторы забрали долю услуг по интеграции, добавляет эксперт. К тому же российский рынок услуг очень небольшой в сравнении с мировым (1%), основные деньги американские компании делают на своих развитых рынках.

Транспортные услуги заняли третье место в структуре россий-

ского экспорта за отчетный год — \$284 млн. Импорт Россией транспортных услуг США за отчетный год составил \$139 млн. Эта категория охватывает пассажирские и грузовые перевозки всеми видами транспорта, а также дополнительные транспортные услуги. Экспорт транспортных услуг представляет собой отношения, когда, например, российское судно может быть зафрахтовано американской компанией для перевозки товара, необязательно американского и необязательно в США или из США, объясняет Кнобель. Главное, что платеж совершает американская компания в адрес российской. Примечательно, что в категории «космический транспорт», которая включает запуски спутников, перевозку грузов и людей для проведения научных экспериментов и подобные операции, российский импорт в 2015 году (\$9,3 млн) превысил экспорт из США (\$4 млн).

На четвертом месте в экспорте российских услуг стали поездки (\$212 млн). Как следует из данных ЦБ, американцы, приезжающие в Россию с бизнес-целями, тратят на деловые поездки вдвое больше, чем россияне в США (\$72 млн против \$36 млн). По мнению гендиректора ведущего туроператора по въездному туризму Intourist Леонида Мармера, такая разница вполне объяснима. «Американцы достаточно состоятельные, они предпочитают останавливаться в брендовых отелях, в основном 5 звезд, или очень хороших «четверках», ходят в серьезные рестораны и не жалеют деньги на частные трансферы и другие дополнительные увлечения», — говорит он. Что касается россиян, выезжающих в США с деловыми целями, то, по словам Мармера, это скорее средний класс, который, естественно, предпочитает более бюджетные варианты поездок.

И россиян, и американцев сдерживают визы, отмечает Мармер. «Но большинство туристов из США прибывают в Россию на круизных кораблях в Санкт-Петербург, где они могут находиться до 72 часов. Мы анализировали, с какой целью американские туристы приезжают в Россию, — морской туризм занимает первое место, второе занимают речные круизы по Москве-реке, и потом следуют стандартные экскурсионные туры», — рассказал гендиректор компании.

Скромные инвестиции

В инвестиционном плане сотрудничество США и России находится на низком уровне. За семь лет, с 2009 по 2016 год (данные ЦБ, более ранняя статистика недоступна), США в среднем занимали 15-е место по объемам инвестиций в Россию. Сравнительно небольшим интерес США к инвестициям в Россию и наоборот обусловлен целым рядом причин, объясняет Кузнецов в статье «Российская экономика и прямые иностранные инвестиции». Во-первых, это связано с отсутствием полноценного соглашения о сотрудничестве в инвестиционной сфере, в результате чего российские инвестиции в США не защищены от конфискации по политическим причинам. Международный финансовый кризис 2008 года также

сократил поток российских инвестиций в США. Скромные инвестиции США в Россию — следствие сравнительно небольшой доли США в совокупном товарообороте России (4,4% в 2016 году). Сдерживающими факторами для инвестиций также выступают разница в системах права (прецедентное право в США и российская система, где основным источником права является нормативно-правовой акт) и стандартах бухгалтерской отчетности (US GAAP и МСФО). Кроме того, сейчас препятствиями для инвестиций из США являются макроэкономическая ситуация в России, а также политические противоречия между двумя странами.

Американские прямые инвестиции в России вложены в основном в обрабатывающие производства, добычу полезных ископаемых, оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, транспорт и связь, финансовую деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг, следует из данных Министерства экономического развития. Особый интерес американские компании проявляют к инвестиционному сотрудничеству с регионами России, обладающими крупными запасами полезных ископаемых или являющимися центрами концентрации предприятий химической, металлургической, авиакосмической, автомобильной и пищевой промышленности.

Бизнес настроен оптимистично

Неблагоприятные внешние факторы и медленные темпы роста российской экономики не мешают компаниям, уже работающим в России, с оптимизмом смотреть в будущее и планировать новые проекты, отмечается в исследовании Американской торговой палаты в России (AmCham). Исследование проведено в 2017 году среди 82 членов палаты, которая объединяет 216 компаний. Большинство опрошенных (78%) признали Россию стратегическим рынком, ключевым — 8%, второстепенным — 14%. Почти две трети компаний (60%) включили Россию в первую десятку рынков в своих глобальных инвестиционных портфолио. Более половины из них проработали в стране уже более 20 лет. Большинство компаний с оптимизмом смотрит на свое будущее в России: 80% планируют новые проекты на российском рынке, 69% ждут более высоких результатов в 2017 году по сравнению с 2016 годом. Накопленные инвестиции в Россию участников опроса палаты составили \$82,44 млрд. В то же время официальная статистика Министерства торговли США говорит о \$9,2 млрд накопленных инвестиций (данные за 2015 год). В основном американский бизнес вкладывается в такие сектора, как энергетика и природные ресурсы, производство, IT и телекоммуникации, FMCG и ретейл, а также автомобильную отрасль, отмечается в исследовании.

В числе главных предпосылок для увеличения значимости России для ведения бизнеса участники опроса отметили структур-

ные реформы, переход от ресурсной экономики к инновациям, упразднение административных барьеров, а также снятие американско-российских санкций и ограничений. Впрочем, если сразу после избрания Трампа в январе советник Трампа Келлиэн Конвей заявляла, что вопрос отмены ограничительных мер «обсуждается», то в июне министр финансов США Стивен Мнучин заявил на выступлении в палате представителей, что Белый дом не намерен их отменить и никто в администрации этого не поддерживает. А глава Национального экономического совета Гэри Кон на встрече «Большой семерки» на Сицилии даже заявил, что санкции к России могут быть ужесточены.

Аналитики ожидают, что санкции в отношении России останутся в силе в среднесрочной перспективе. «Согласно нашему базовому сценарию, санкции останутся в силе в обозримом будущем», — сказал в интервью Bloomberg в середине мая Дитмар Хорнунг, возглавляющий в Moody's группу суверенных рейтингов Европы. Fitch не ожидает каких-либо ощутимых изменений в санкциях США в среднесрочной перспективе, отметило агентство в своем мартовском обзоре по России. Мы исходим из того, что действующие санкции США останутся в силе, написали аналитики S&P в марте, добавив, что они продолжают сказываться на восстановлении ВВП страны.

Эффект санкций

В октябре 2016 года президент Путин назвал ограничения в передаче технологий основной угрозой от западных санкций. Однако технологические санкции, направленные на ограничение возможности добычи трудноизвлекаемой нефти, не сказываются на текущей добыче, которая находится на высоком уровне. Максимальный эффект произвели финансовые санкции, следует из статьи Евсея Гурвича и Ильи Прилепского из Экономической экспертной группы (ЭЭГ). Если в досанкционном 2013 году российские компании привлекли за счет еврооблигаций \$46,4 млрд, то в 2014-м — только \$10,4 млрд, а в 2015-м — чуть более \$5 млрд.

В 2016 году Россия впервые за три года вернулась на рынок зарубежных заимствований в качестве суверена, и в рамках двух выпусков в прошлом году большая часть инвесторов пришла из США — это свидетельствует о том, что, несмотря на формальные и неформальные санкции, американцы не потеряли интереса к инвестициям в Россию. Как ранее сообщал РБК, при размещении в 2017 году американцы также выкупили большую часть российских госбумаг, купленных иностранными инвесторами.

Чистый отток капитала, спровоцированный санкциями, эксперты ЭЭГ оценили в \$58 млрд в 2014 году и в \$160–170 млрд за период 2014–2017 годов. Суммарные потери чистого притока капитала за этот период — 8% от ВВП 2013 года, накопленные потери ВВП — 6 п.п. от ВВП 2013 года.

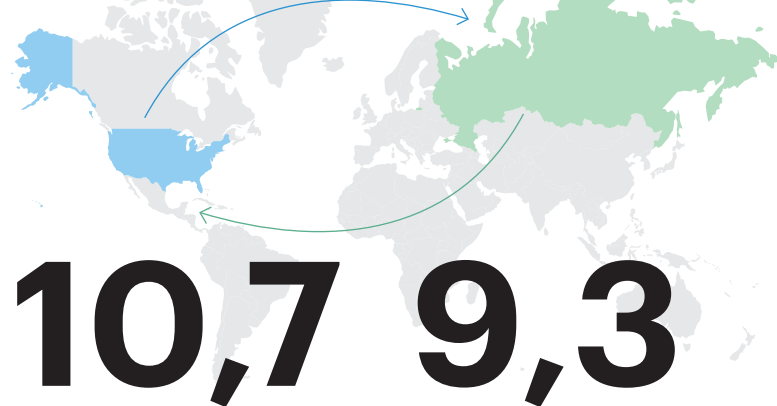
При участии Екатерины Копалкиной и Марии Коломыченко

Торговля между Россией и США

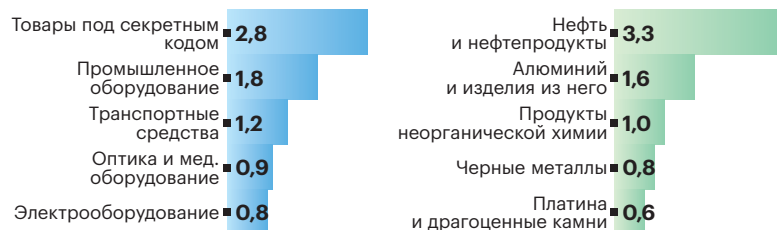
\$ млрд

Товарная структура в 2016 г. (основные категории)

■ Из РФ ■ Из США



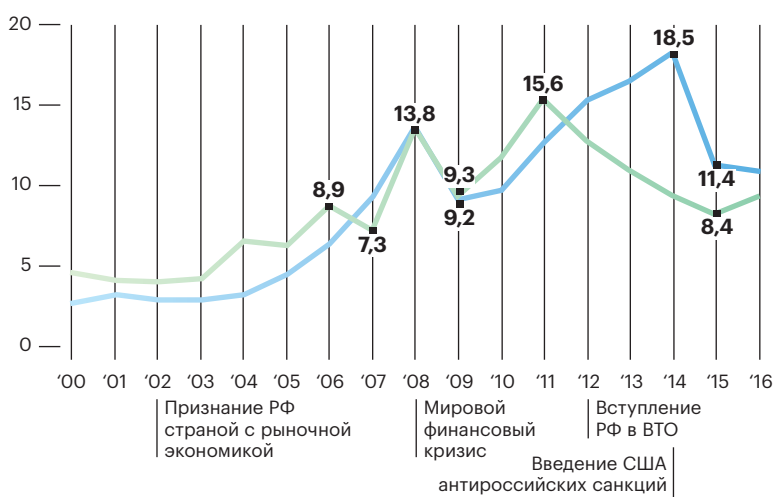
10,7 9,3



Источник: ФТС, РБК

Как менялись объемы торговли

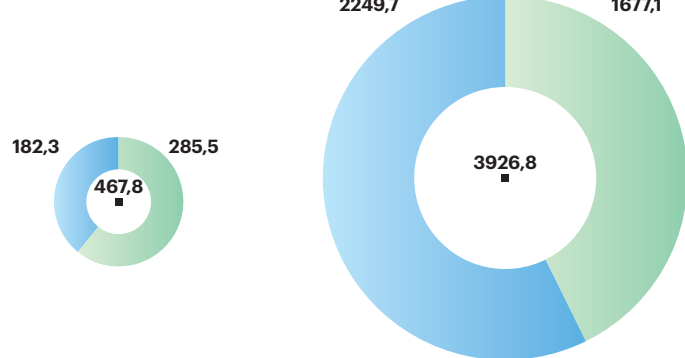
■ Из РФ в США ■ Из США в РФ



Источник: UN Comtrade, РБК

Основные торговые партнеры России и США в 2016 г.

■ Экспорт ■ Импорт



Россия			США		
Ранг	Страна	Объем (\$ млрд)	Ранг	Страна	Объем (\$ млрд)
1	Китай	66,1	1	Китай	606,0
2	Германия	40,7	2	Канада	594,8
3	Нидерланды	32,3	3	Мексика	581,4
4	Белоруссия	23,8	4	Япония	204,5
5	США	20,5	5	Германия	172,4
6	Италия	19,8
7	Япония	16,0	29	Чили	23,8
8	Турция	15,7	30	Россия	21,5
9	Южная Корея	15,1	31	Филиппины	19,1
10	Франция	13,3	32	Турция	18,3

Источник: UN Comtrade, РБК

ПРОГНОЗ Страхование жизни в этом году обгонит автогражданку по премиям

ОСАГО сдает позиции

ЕКАТЕРИНА ЛИТОВА

По прогнозам КПМГ, страхование жизни ждет активный рост еще в течение трех лет. Впрочем, опрошенные РБК эксперты видят усиливающиеся риски в этом сегменте, являющемся единственным драйвером для всего страхового рынка.

Премии российских страховщиков в страховании жизни к концу 2017 года впервые превысят объем премий рынка автогражданки, следует из исследования КПМГ «Обзор рынка страхования в России». По итогам года объем премий страхования жизни достигнет рекордных 276 млрд руб., а в ОСАГО — 243 млрд руб.

Рост данного сегмента в 2016 году составил 66 против 19% годом ранее. «Локомотивом рынка страхования жизни остается инвестиционное страхование, активно продаваемое банками - партнерами страховщиков в качестве альтернативы депозитам», — пишет КПМГ. Ожидания по сбору премий в 2017 году также позитивные — рынок страхования жизни вырастет на 28%.

Что касается самого проблемного в настоящее время страхового сегмента — автогражданки (ОСАГО), то он достиг в 2016 году своего максимального значения за последние пять лет и превысил 80%. Дальнейшие прогнозы также пессимистичны — по итогам 2017 года средний ожидаемый коэффициент убыточности превысит 84%, говорится в обзоре.



Влияние всех последних изменений в сумме увеличивают коэффициент убыточности ОСАГО на 26,7%, что будет стимулировать рост комбинированного коэффициента убыточности до уровня выше 100%

Рекордно убыточное ОСАГО

Основным фактором, влияющим на коэффициент убыточности в сегменте ОСАГО, является введение электронных полисов (е-ОСАГО) и «Единого агента», отмечают эксперты. В 2016 году была введена процедура «единого агента», которая обязывает все компании продавать полисы ОСАГО в зонах повышенной убыточности. Однако самого негативного эффекта руководите-

ли страховых компаний, согласно опросу КПМГ, ожидают от введенного в этом году натурального возмещения, устанавливающего приоритет восстановительного ремонта поврежденного автомобиля над страховой выплатой.

Согласно данным исследования, натуральное возмещение прибавит 7,5% к коэффициенту убыточности ОСАГО. «Несмотря на то что натуральное возмещение было направлено на снижение убыточности в ОСАГО, опыт страховых компаний показыва-

ет противоположные результаты», — говорит партнер, руководитель практики по работе со страховыми компаниями КПМГ в России и СНГ Юлия Темкина. «В рамках денежного возмещения учитывается степень износа деталей, поэтому выплаты были меньше, чем при натуральном возмещении, где потребуется менять детали на новые, что увеличивает размер выплаты», — поясняет она.

Влияние всех регуляторных изменений («Единый агент»,

е-ОСАГО, введение натурального возмещения и повышение лимитов по причинению вреда жизни и здоровью) в сумме увеличивают коэффициент убыточности ОСАГО на 26,7%, что будет стимулировать рост комбинированного коэффициента убыточности до уровня выше 100%, подсчитали в КПМГ. В результате прогнозируемый средний коэффициент убыточности по ОСАГО в 2017 году достигнет 84%, в то время как в 2014 году он составлял 79%.

В 2017 году из топ-20 крупнейших автостраховщиков с рынка ОСАГО уйдут еще минимум две компании, считают 67% опрошенных, одинаковое количество респондентов считают, что рынок покинут от трех до пяти и более пяти соответственно.

В 2016 году лидер рынка ОСАГО компания «Росгосстрах» уже сократила продажи полисов на 28%. За полтора года с рынка ОСАГО ушли такие крупные игроки, как «ВТБ Страхование», «Уралсиб» и «Альянс». Кроме того, «РЕСО-Гарантия», входящая в топ-5 компаний по общему объему сборов за 2016 год на рынке страхования, заявила о возможности отказа от лицензии на ОСАГО «для обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности в условиях галопирующего роста убыточности в данном виде страхования», говорится в отчете компании за 2016 год.

Риски для жизни

Опрошенные РБК эксперты опасаются разочарования клиентов в инвестиционном страховании

СДЕЛКА Структуры бизнесмена купят проект на бывшей территории ЗИЛа

Аркадий Ротенберг вошел в «Парк легенд»

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Но на территории «Парка легенд» появятся и неспортивные объекты. По данным риелторской компании «Бест-Новострой», в рамках проекта также строятся апартаменты и квартиры общей площадью 190 тыс. кв. м. Еще около 210 тыс. кв. м придется на офисные площади и паркинг (3,5 тыс. машино-мест), следует из информации на сайте ЦИАН. Четырехзвездочная гостиница на 350 номеров и конгресс-центр на 1 тыс. человек займут еще около 23 тыс. кв. м, подсчитала партнер консалтинговой компании Cushman & Wakefield Марина Смирнова.

Совладелец группы ТЭН Руслан Гутнов в феврале 2013 года анонсировал, что в проект будет инвестировано около 15–18 млрд руб. На текущий момент строи-

тельство такого многофункционального комплекса такой площади и с таким функционалом может стоить около 35 млрд руб., подсчитала директор департамента оценки компании Knight Frank Ольга Кочетова.

Если оценивать фактическую стоимость сделки на текущем этапе строительства, то сегодня такой проект стоит не более 12–15 млрд руб. без учета долговой нагрузки, считает партнер Colliers International Владимир Сергунин. В проектной декларации жилого комплекса «Парк легенд» указано, что по состоянию на 28 апреля 2017 года долговая нагрузка его застройщика (АО «Корпорация ТЭН») составляет 7,9 млрд руб. С учетом такого долга группа ТЭН может получить за проект не более 2 млрд руб., остальное компенсировать за счет продажи будущих

площадей, предполагает структуру сделки Сергунин. «Это знаковый проект, его покупку можно назвать одной из крупнейших сделок на столичном рынке жилой недвижимости», — считает Сергунин. Среди последних крупных сделок — покупка концерном «Монарх» у группы ПИК 6,8 га на территории бывшего Краснопресненского сахарорафинадного завода за 10 млрд руб. в январе 2017 года. В апреле 2017 года Вадим Мошкович купил 6,5 га у Якова Панченка и Романа Тимохина за 5–7 млрд руб.

Спортивная семья Ротенбергов

Аркадий Ротенберг (состояние \$2,6 млрд по версии журнала Forbes) не новичок на рынке недвижимости. Ранее он был со-

владельцем девелоперских компаний «РГ-Девелопмент» и «ТПС Недвижимость». Однако в октябре 2014 года «Ведомости» написали, что бизнесмен, в отношении которого были введены международные санкции, вышел из состава акционеров компаний. В январе 2017 года РБК написал, что структуры Аркадия Ротенберга оказались владельцами крупнейшего океанариума в Европе — «Москвариума» на ВДНХ.

Не новым для бизнесмена и его семьи являются и инвестиции в спортивную инфраструктуру, а также в свои спортивные увлечения. В 1964 году Аркадий Ротенберг, 13-летний подросток из Ленинграда, записался в секцию самбо, где познакомился со своим ровесником Владимиром Путиным — будущим президентом России. Когда в 1998 году Путин при

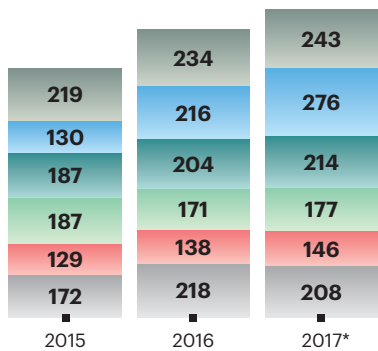
помощи еще одного друга юности — Геннадия Тимченко — организовал спортивный клуб дзюдо «Явара-Нева», его руководителем стал именно Аркадий Ротенберг.

В начале 2010-х годов спортивные приоритеты Ротенберга и Путина несколько изменились. «У нас сейчас новое пристрастие, мы все полюбили хоккей», — рассказывал Аркадий Ротенберг в интервью Forbes в 2012 году. — В жизни я разными видами спорта занимался, даже акробатикой, а вот зимними видами не удалось. А примерно три года назад встал на коньки». По словам миллиардера, это он «немножко заразил хоккеем» Владимира Путина, который «хорошо играл, забивал». К миру хоккея приобщился и племянник Аркадия Ротенберга — Роман. В 2007 году он стал заместителем гендиректора компании

Объемы премий в разных сегментах страхования в России

млрд руб.

■ Прочие виды
■ Добровольное медицинское страхование
■ Каско
■ Страхование имущества
■ Страхование жизни
■ ОСАГО



* прогноз

Источник: ЦБ РФ, анализ КПМГ

жизни ввиду плохого информирования клиентов на этапе предложения им продукта. По их мнению, это создает риски снижения прогнозируемого КПМГ активного роста этого рынка в ближайшие годы.

Значительная часть премий по страхованию жизни (63,7%, или 137,5 млрд руб.) в 2016 году пришла на инвестиционное страхование жизни, свидетельствует статистика Банка России. Рост данного сегмента связан как с активным продвижением этого продукта банками, получающими комиссию с каждого заключенного договора, так и с ростом интереса населения к альтернативным вложениям вслед за снижением ставок по депозитам. Как уточнили РБК в пресс-службе ЦБ, риск недополучения инвестиционного дохода в случае инвестиционно-страхования жизни ложится на

страхователя. «В связи с этим возможна ситуация, когда клиенты страховщиков могут, получив все, что им причитается по договору страхования, остаться недовольными невысокой итоговой доходностью своих вложений», — подчеркнули в Банке России.

Важной особенностью этого продукта в отличие от депозитов является отсутствие фиксированного процентного дохода, напоминает управляющий директор по рейтингам страховых компаний «Эксперт РА» Алексей Янин. «При негативном развитии стратегии компании или фондового рынка клиент по окончании срока действия договора получит только гарантированную этим договором выплату», — поясняет он. Полисы инвестиционного страхования жизни ориентированы на получение клиентом инвестиционного дохода, превышающего средние ставки по депозитам, при этом даже в случае существенного падения стоимости активов, в которые инвестированы средства клиента, страховая компания по окончании срока действия полиса обязана вернуть клиенту как минимум сумму вложенных средств без потерь, поясняет председатель комитета ВСС по развитию страхования жизни Максим Чернин.

В ЦБ считают, что страховые компании должны уделять большее внимание вопросам информирования клиентов о приобретаемых услугах, и планируют законодательно установить нормы раскрытия информации о страховых продуктах. Основные требования по раскрытию клиентам информации о ключевых параметрах страховой программы и возможных рисках будут заложены в базовом стандарте по защите прав потребителей саморегулируемых организаций страховщиков, запланированных к утверждению уже в текущем году, добавляет в Банке России. ■

«КХЛ Маркетинг», занимавшейся разработкой маркетинговой стратегии для создаваемой тогда Континентальной хоккейной лиги (КХЛ).

В 2011 году по инициативе Владимира Путина была создана Ночная хоккейная лига (НХЛ) — организатор всероссийских любительских соревнований по хоккею. Раз в год президент сам принимает участие в гала-матче НХЛ. Среди постоянных участников игр — Аркадий Ротенберг, его брат Борис и племянник Роман.

В 2012 году Ротенберг стал президентом хоккейного клуба «Динамо» (Москва). Под его руководством «бело-голубые» один раз выиграли регулярный чемпионат КХЛ и дважды взяли Кубок Гагарина — главный трофей лиги. В 2015 году бизнесмен стал председателем правления Федерации

хоккея России (ФХР). Кроме того, вместе с Геннадием Тимченко Ротенберг остается владельцем 49% финского клуба «Йокерит», выступающего в первенстве КХЛ.

Еще в период руководства московским «Динамо» Аркадий Ротенберг создал в родном Санкт-Петербурге одноименную дочернюю команду для подготовки резерва. После ухода бизнесмена из столичного клуба петербургское «Динамо» обрело самостоятельность и теперь выступает в Высшей хоккейной лиге (ВХЛ) — втором по силе дивизионе российского хоккея. За «Динамо» (СПб) выступает молодой защитник Павел Ротенберг — сын предправления ФХР. Юноше предсказывают успешную спортивную карьеру — в свои 16 лет его уже берут на сборы сборной России для игроков не старше 18 лет. ■

ИССЛЕДОВАНИЕ

Строительство и строительные материалы 2017

marketing.rbc.ru

+7 (495) 363 11 12




**РБК
ИССЛЕДОВАНИЯ
РЫНКОВ**

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

Почему тормозят проекты космического туризма

Миллиардеры ПРОТИВ ТЯГОТЕНИЯ

ИЛЬЯ НОСЫРЕВ

Суборбитальный космический туризм кажется золотым дном для частных компаний. Но регулярных рейсов в космос не будет до тех пор, пока они не докажут властям, что на 100% гарантируют безопасность таких полетов.

26 июня 2017 года губернатор Алабамы Кэй Айви рассказал, что в городе Хантсвилл будет построен завод компании Blue Origin по производству ракетных двигателей. Масштабное предприятие площадью 19 тыс. кв. м станет производить жидкостные двигатели BE-4 для ракет этой компании.

Blue Origin, как и ее конкурент Virgin Galactic, — пионеры формирующейся индустрии частных туристических полетов в космос. При этом их кассы уже открыты: в апреле 2014 года Virgin Galactic объявила о том, что ей удалось продать 700 билетов на будущие рейсы.

Но пока ни одного коммерческого суборбитального полета так и не было. Дату начала регулярных рейсов владельцы обеих компаний переносят едва ли не ежегодно. Так, основатель Virgin Galactic Ричард Брэнсон в 2008 году говорил, что планирует первый запуск своего корабля не позже чем через год. На дворе 2017-й, а, как и полтора десятилетия назад, космический туризм доступен только клиентам государственного «Роскосмоса». Частные компании столкнулись с непреодолимой проблемой — они не могут гарантировать туристам 100-процентную безопасность. Как утверждают специалисты, сейчас минимум один из ста запусков заканчивается катастрофой, а значит, получение необходимых для стабильного бизнеса разрешений выглядит нереальным.

Полеты во сне и наяву

Идея «частного извоза» в области космического туризма казалась совершенным безумием еще относительно недавно: до середины 2000-х ни одна частная компания не обладала технологиями, необходимыми для вывода пилотируемых кораблей на орбиту. Рассчитывать на путешествие в безвоздушное пространство могли только долларовые миллионеры: с 2001 года цена полета на «Союзах», доставляющих туристов на МКС, выросла с \$20 млн до \$40 млн, и вплоть до нынешнего времени на МКС побывали только семь туристов.



ФОТО: Luke MacGregor/REUTERS

Основатель Virgin Galactic Ричард Брэнсон еще в 2008 году говорил, что планирует первый запуск своего корабля не позже чем через год. В апреле 2014 года Virgin Galactic объявила, что ей удалось продать 700 билетов на будущие рейсы. Но пока ни одного коммерческого суборбитального полета так и не было

Частные компании столкнулись с непреодолимой проблемой — они не могут гарантировать космическим туристам 100-процентную безопасность. Как утверждают специалисты, сейчас минимум один из ста запусков заканчивается катастрофой, а значит, получение необходимых для стабильного бизнеса разрешений выглядит нереальным

Но затем бизнесу удалось разглядеть свою нишу — суборбитальные полеты. Благодаря тому, что корабль не нужно разгонять до первой космической скорости и выводить на стабильную орбиту, а достаточно поднять на высоту около 100 км, запуск обходится

существенно дешевле орбитальному — всего в \$100–150 тыс. Для реализации этой идеи частные компании разработали технологические решения. В 2004 году британский магнат Ричард Брэнсон основал компанию Virgin Galactic, чьим детищем стал космический

корабль многоцелевого использования SpaceShipTwo. Согласно плану разработчиков, он будет доставляться на пусковую высоту (порядка 20 км) с помощью самолета White Knight Two, а затем отправляться в самостоятельное путешествие до высоты 80 км.

Основатель Amazon Джефф Безос, которого Forbes считает мировым богачом номер два, в 2000 году создал компанию Blue Origin, первоначально ориентированную на вывод в космос спутников. Пять лет спустя Безос сообщил о планах по постройке корабля New Shepard для суборбитальных туристических полетов. Первый успешный запуск с профессиональными пилотами состоялся в 2015 году. В отличие от «космического самолета» Virgin Galactic Blue Origin взлетает вертикально, как настоящая раке-

та, поднимаясь выше линии Кармана — пограничной зоны между атмосферой и космосом, на расстояние около 100 км над Землей. Весь полет занимает 11 минут, четыре из которых протекают в невесомости. Одна из особенностей корабля заключается в том, что капсула экипажа имеет громадные обзорные иллюминаторы.

По сути, компании выбрали решение, которое полвека назад применило само NASA. Догоняя СССР, запустивший в космос Юрия Гагарина, 5 мая 1961 года США отправили в небо астронавта Алана Шепарда: в отличие от советского «Востока-1» космический корабль-капсула «Меркурий-Редстоун-3» не вышел на орбиту, а пролетел по баллистической траектории и приводнился в океан. Если Шепард достоин звания первого



Основатель Amazon и компании Blue Origin Джефф Безос

астронавта, то и суборбитальные полеты, которые предлагают компании, — несомненно космические. К этому примеру апеллируют и Blue Origin, назвавшая свой корабль New Shepard, и Virgin Galactic, представители которой ссылаются на то, что NASA считает астронавтами всех, кто поднялся над землей на 80 км.

Начиная с 2009 года Virgin Galactic продает билеты на будущие рейсы, каждый стоит \$250 тыс. Blue Origin пока не продает билеты и даже не называет их примерную цену, но, скорее всего, она будет на том же уровне. Правда, за меньшие деньги туристы получат и меньше удовольствия — если туристы «Роскосмоса» гостят на МКС в течение нескольких часов и даже суток, то все, что могут предложить Virgin Galactic и Blue Origin, — от двух до пяти минут пребывания в невесомости. Это больше напоминает авиаполет в невесомости, который давно продают аэрокосмические центры. Так, подмосковный Звездный Городок, использующий для этого Ил-76, за 200 тыс. руб. предлагает до 15 безгравитационных сессий по 25–30 секунд.

Космос для экстремалов

Фанаты космических полетов к идее суборбитального туризма отнеслись восторженно — каждое успешное испытание кораблей обеих компаний вызвало громкое обсуждение. Но постепенно энтузиазм стал ослабевать. Даты первых запусков постоянно откладывались, а в октябре 2014 года произошел крайне неприятный для индустрии инцидент: во время испытательного полета один из экспериментальных SpaceShipTwo потерпел крушение в пустыне Мохаве на юге Калифорнии. Один из двух пилотов погиб, другой был доставлен в больницу с серьезными травмами.

После этого СМИ обратили внимание на самую серьезную проблему, которая связана с туристическими запусками, — безопасность. «Нет сомнений, что с любыми техническими проблемами, сколь угодно сложными, компании рано или поздно справятся, — говорит главный аналитик ГЛОНАСС, член-корреспондент Российской академии космонавтики им. К.Э. Циолковского Андрей Ионин. — Фатальная проблема отрасли в другом. Перед тем как компании перейдут от экспериментальных запусков к регулярным, они обязаны будут доказать контролирующим органам, что их услуги совершенно безопасны. И вот тут-то все становится непросто».

В договоре, который подписывает с Virgin Galactic покупатель билета, не указаны сроки предполагаемого полета: в документе говорится, что услуга будет оказана, когда технически и юридически это станет возможным.

Любой несчастный случай будет тормозить процессы, а катастрофы при старте массовых запусков неизбежны, утверждают специалисты. «Надежность подобных систем суборбитального полета никогда не будет превышать 99%, — говорит старший преподаватель кафедры «Космические системы и ракетостроение» Московского авиационного института Сергей Фирсюк. — Это значит, что как минимум один из 100 полетов будет оканчиваться катастрофой. Да, самолеты тоже падают, но авиатransпорты — это необходимость, и мы миримся с этими потерями. И в экстремальном туризме люди тоже гибнут, и это считается приемлемым. Но с космическими полетами иначе: тут каждая гибель приводит к тектоническим, можно сказать, сдвигам в отрасли».

В США проблемами регулирования и лицензирования суборбитальных космических полетов занимается Офис по коммерческим космическим перевозкам Федеральной авиационной администрации США. Доказать ему безопасность полетов сложно — для этого компании должны будут провести серию реальных испытаний и продемонстрировать с помощью компьютерного моделирования, что при любой опасности пассажиры будут спасены. «Конечно, компании предусматривают системы спасения пассажиров и экипажа, — говорит Ионин. — Но надо помнить, что и на американских шаттлах были такие системы, и очень современные на тот момент. Но два раза они не сработали, в результате чего погибли 14 человек».

Сейчас к космическому туризму применяется специальный режим, введенный в 2004 году. Закон, получивший название Commercial Space Launch Amendments Act, призванный регулировать деятельность в период становления отрасли, был принят, чтобы избежать избыточно строгого регулирования. Чтобы отправить человека в полет, компаниям достаточно получить от него информированное согласие, включающее в себя условие об отказе от ответственности. «Фактически законодательство считает космический туризм

разновидностью экстремально-го туризма, связанного с рисками для жизни и здоровья, — поясняет вице-президент фонда «Сколково», исполнительный директор кластера «Космос» Алексей Беляков. — Для единичных запусков такое регулирование является достаточным, но для регулярных суборбитальных пассажирских перевозок необходимо будет выработать более сложный режим, предполагающий большую ответственность операторов за ущерб, причиненный пользователю».

Акт 2004 года установил льготный режим «экспериментальных разрешений» для полетов суборбитальных аппаратов: чтобы получить разрешение, нужно меньше бумаг, а процесс занимает всего четыре месяца. Однако в этом режиме аппарат нельзя использовать для операций, приносящих стабильную прибыль, будь то перевозка грузов или пассажиров. После окончания программы испытаний компания может подать заявку на получение лицензии оператора запусков, но тут начинается законодательные дебри. «Практика деятельности компаний по этим лицензиям отсутствует, так как еще ни одна компания не получила лицензии на перевозку пассажиров, — говорит Беляков. — Стоит добавить, что деятельность негосударственных космических портов также требует лицензирования той же организацией».

Получается, что, даже если у компаний получится начать первые полеты, их аудитория будет ограничена любителями экстремального туризма, а получение прибыли будет почти невозможным. По мнению Сергея Фирсюка, даже при наличии технических возможностей Virgin Galactic сможет отправить в космос лишь немногих из тех 700 человек, которые уже заплатили за билет.

До массовых запусков — как до Луны

Несмотря на все это, основатели компаний неустанно повторяют, что запуски начнутся в ближайшее время. И Брэнсон, и Безос в этом году упомянули о планах начать рейсы не позже конца 2018 года. Но нет никаких сомнений, что старты снова будут отложены. Как утверждает Ионин, топ-менеджеры Virgin Galactic рассказывали ему о своих попытках смягчить американское законодательство,

Небо в цифрах

400 км
— средняя высота орбиты МКС,
80–100 км — средняя высота
суборбитальных полетов

\$600 млн
— инвестиции в Virgin Galactic
на 2015 год

\$1 млрд
— ежегодные инвестиции
в Blue Origin

8 мест
на борту SpaceShipTwo,
6 — в капсуле New Shepard

\$250 тыс.
стоит билет на SpaceShipTwo,
цена полета на МКС —
\$30–40 млн

Источники: Financial Times, NASA, CNN,
Space.com

касающееся суборбитального туризма, но пока попытки не увенчались успехом. Закон, регулирующий суборбитальные запуски, будет действовать до 2023 года, и раньше этого времени массовые запуски едва ли начнутся. «Не сработает и вариант, который многим из нас показался бы очевидным, — найти какой-нибудь остров в Тихом океане, законодательство которого не предъявляет никаких требований к туристическим запускам, и зарегистрировать компанию там, — говорит Ионин. — Тогда компании не смогут использовать современные космические технологии, которые подпадают под международные договоренности о нераспространении информации. Это тулик».

В результате проекты Blue Origin и Virgin Galactic все больше напоминают бездонные инвестиционные бочки. Но если Брэнсону удалось с помощью предпродажи билетов получить часть средств от самих желающих отправиться в космос, то Безос, по его собственному признанию, уже в течение нескольких лет ежегодно вкладывает в Blue Origin более \$1 млрд. Миллиардер старается снизить убыточность проекта, развивая параллельные услуги: так, упомянутый завод в Алабаме будет производить двигатели не только для его компании, но и на продажу — для ракет других компаний, собирающихся зарабатывать на запусках спутников. «Оба проекта понемногу дрейфуют в сторону запусков спутников, — говорит Фирсюк. — Их основатели поняли, что модель окупаемости проектов через туризм не сработает: риски потерь превышают доходность от самих туристов».

Неожиданную надежду дарит третья компания — SpaceX. Ее создатель, основатель Tesla Илон Маск в феврале нынешнего года анонсировал запуск двух туристов в полет вокруг Луны, который, по его словам, состоится не позднее конца 2018 года. Туристы отправятся к спутнику Земли с помощью многоразовой ракеты-носителя Falcon и корабля Dragon V2, испытания которых сейчас входят в решающую стадию: 3 июля Dragon успешно приводнился в Тихом океане, став первым частным аппаратом, дважды совершившим стыковку с МКС.

Парадокс в том, что план Маска, на порядок более затратный, нежели суборбитальные полеты, эксперты считают более реалистичным, чем проекты Брэнсона и Безоса. Другое дело, что и цены на билеты тут будут сопоставимы скорее с прыжком на «Роскосмоса», нежели Blue Origin и Virgin Galactic. А значит, ни о каком массовом туризме снова не может быть и речи. «Корабли, которые летают в настоящем космосе, намного безопаснее суборбитальных систем, — говорит Фирсюк. — Но надо помнить, что даже желающих летать на МКС очень немного, к тому же у NASA все меньше желания пользоваться услугами «Роскосмоса». Турист платит за билет \$30–40 млн, а NASA тратит на его место в корабле около \$70 млн. NASA планирует возить экипаж МКС и грузы кораблями SpaceX и Boeing, но они до сих пор не готовы».

Впрочем, хоронить суборбитальную частную космонавтику все равно рано, считает Беляков: чем больше туристов-экстремалов отправится в космос и благополучно вернется обратно, тем больше шансов, что законодательство станет более лояльным к частным компаниям. «Право всегда следует за сложившимся отношением общества к проблеме, и попытки отрегулировать рынок, который еще не сложился, заведомо провальны, — напоминает Беляков. — Следует ожидать, что через некоторое время сложившиеся контрактные нормы получат отражение в законодательстве, но пока первый туристический суборбитальный корабль не поднялся в воздух — говорить об этом рано».

Верным «КосмоКурсом»

В России тоже есть частная компания, считающаяся зарабатывающая на космическом туризме, — созданный в 2014 «КосмоКурс», который разрабатывает собственные ракету-носитель и космический корабль (оба — многоразового использования) при содействии фонда «Сколково» и «Роскосмоса». «Многоразовость

нашего корабля будет обеспечиваться аналогично проекту New Sheppard компании Blue Origin, — говорит гендиректор «КосмоКурса» Павел Пушкин. — Это реактивная посадка ракеты-носителя на раскладываемые опоры и парашютно-реактивная посадка самого космического аппарата. При этом наши корабли будут подни-

маться на высоту в два раза выше, чем у Blue Origin, — до 180–220 км и проводить в полтора раза больше времени в невесомости. Свободного пространства для каждого туриста тоже будет в два раза больше». Цену билета российская компания планирует установить такую же, как у Брэнсона, — около \$250 тыс. Пушкин рассчитывает,

что его многоразовый корабль будет возить в космос около 700 туристов ежегодно. Но пока что комплекс находится в стадии проектирования. Пушкин считает, что к его созданию «КосмоКурс» приступит не раньше 2018 года, и надеется, что первый запуск состоится в 2021 году.

Какие авиационные маршруты наиболее выгодны для отдыхающих

Летная погода июля

АЛЕКСАНДРА КИРАКАСЯНЦ

Туристический сервис «Туту.ру» составил список самых дешевых авианаправлений в июле этого года. Входят ли в их число популярные среди россиян туристические маршруты и как можно сэкономить на перелете?

Эксперты сервиса «Туту.ру» по просьбе РБК проанализировали запросы пользователей и выявили самые дешевые и наиболее востребованные авиамаршруты среди россиян в июле. В рамках исследования учитывались перелеты из Москвы за границу и обратно в период с 1 по 31 июля вне зависимости от времени поиска авиабилета. Таким образом, в выборку попали все билеты на июль, которые пользователи искали с начала года. По всем этим авианаправлениям аналитики «Туту.ру» рассчитали среднюю цену. Примечательно, что сейчас по ряду маршрутов, которые попали в категорию дешевых у «Туту.ру», цены уже изменились — это надо учитывать при бронировании рейса.

С учетом этого условия, по данным «Туту.ру», дешевле всего российским туристам обошлись бы билеты в Минск — средняя стоимость перелета из Москвы в белорусскую столицу и обратно составляет 6332 руб. В тройку самых дешевых направлений входят также Кишинев и Хельсинки. Билеты в эти города в обе стороны в среднем стоят 8796 руб. и 8796 руб. соответственно.

Перечень самых востребованных авиамаршрутов выглядит несколько иначе. Согласно исследованию, чаще всего россияне интересовались июльскими перелетами в курортные города Восточной Европы — Тиват (Черногория) и Бургас (Болгария). Третьим самым популярным направлением стал Кишинев. Однако его сложно отнести к туристическим маршрутам — люди скорее едут туда к родственникам или по делам, признают аналитики «Туту.ру». В целом же топ-10 самых популярных направлений практически не изменился с 2016 года.

По словам руководителя отдела по связям общественностью «Туту.ру» Натальи Анисимовой, в этом году авиаперелеты за границу в целом стали дешевле. Средние цены на билеты в Европу снизились на 10%, а в страны ближнего и дальнего зарубежья — на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. В отдельных случаях снижение еще заметнее. Причины — расширение линейки тарифов авиакомпаний и колебания курса валют. «Зарубежные поездки в 2016 году были дороже за счет более высокого курса евро и доллара в первом полугодии, когда пользователи бронировали билеты на июль, а также из-за того, что невозвратных, необменных билетов и билетов без багажа, которые,



ФОТО: Тим Яковлев для РБК

как правило, дешевле обычных, в 2016 году было меньше», — говорит Анисимова.

Можно ли улететь на юг недорого?

Согласно данным Ассоциации туроператоров России, этим летом россияне, путешествующие за рубеж в составе организованных туров, чаще всего выбирают Турцию, перелеты в которую вновь стали доступны с сентября 2016 года, а также Грецию, Испанию, Кипр и Болгарию. Опрошенные РБК участники туристического рынка отмечают, что возвращение Турции на российский туристический рынок ознаменовалось резким ростом спроса на туры в эту страну. По словам генерального директора компании VIP-Service Дмитрия Горина, советника руководителя Ростуризма, продажи туров в Турцию превысили уровень 2015 года на 30% — за первое полугодие их приобрели более миллиона человек.

При этом в топ-30 самых востребованных авианаправлений «Туту.ру», где учитываются в основном самостоятельные покупки билетов, турецкий город Анталья занимает седьмое место, а в рейтинге самых дешевых перелетов фигурирует только Стамбул, занимающий десятое место. Другие фавориты организованных российских туристов в этом году — Греция, Испания, Кипр и Болгария присутствуют в списке самых популярных авиаперелетов, но не входят в рейтинг дешевых. Если перелет в Стамбул в июле, по оценкам «Туту.ру», в среднем обойдется в 12 243 руб., то, например, в греческие Салоники — уже в 15 088 руб., в испанскую Барселону — 20 452 руб., в кипрскую Ларнаку — 17 180 руб., а в болгарский Бургас — 21 344 руб.

Впрочем, как показал эксперимент РБК, если покупать билеты в эти города сейчас (прямой рейс «туда и обратно» на последнюю неделю месяца, 24–30 июля), цены будут несколько отличаться от представленных «Туту.ру».

Так, в метапоисковой системе Aviasales.Ru минимальная цена на рейс в Стамбул на эти дни составляет 14 830 руб., а средняя цена на июль — 16 475 руб. В Салоники можно улететь минимум за 21 896 руб. (средняя цена на июль — 18 640 руб.), в Ларнаку — за 17 626 руб. (при средней цене 19 332 руб.), в Барселону — за 33 419 руб. (средняя цена — 26 843 руб.). Примечательно, что стоимость рейса в Бургас, напротив, оказалась ниже, чем получилось у «Туту.ру», — минимальная цена на конец июля составила 19 864 руб., средняя цена на месяц — 21 047 руб.

Опрошенные участники туристического рынка также отмечают, что в этом году среди россиян стали особенно популярны короткие поездки за рубеж — на два-три дня. Наиболее востребованными зарубежными городами для поездок на выходные являются Тбилиси и Рим, утверждает директор по развитию сервиса OneTwoTrip Аркадий Гинес. В списке самых востребованных направлений «Туту.ру» эти города занимают 8-е и 20-е места соответственно, а в перечень бюджетных авиаперелетов попал только Тбилиси, занявший 19-е место. Средняя цена на перелет в этот город в июле, по данным «Туту.ру», составляет 13 234 руб. Как показал эксперимент РБК, сейчас на последние выходные месяца

(21–23 июля) в грузинскую столицу можно купить билеты на прямой рейс за 18 501 руб. Средняя цена на июль на перелеты в этот город, согласно поисковику Aviasales.Ru, составила 17 699 руб.

Как сэкономить на летнем отдыхе

Билеты за границу выгоднее всего покупать за несколько месяцев до поездки, сходятся во мнении опрошенные РБК эксперты. В феврале и марте курс евро доходил максимум до 63 руб., и люди, которые бронировали и оплачивали туры на лето весной, сэкономили около 15% — сейчас курс евро поднялся до 68 руб., поясняет Горин из VIP-Service. Сейчас же главный способ потратить на отдых меньше — покупать туры, а не оплачивать отдельно перелет и проживание.

Если человека интересует отдых на море, то стоит поискать спецпредложения от туроператоров. «Покупка тура, в который включен перелет и отель, может получиться дешевле, чем самостоятельно спланированный отпуск», — утверждает Горин. Например, пакетный тур в Грецию на двоих (трехзвездочная гостиница all inclusive) на последнюю неделю июля сейчас можно купить за 52 тыс. руб. Если туристы планируют поездку в эту страну самостоятельно, то они только за билеты отдадут 44 тыс. руб.

Генеральный директор Ozon.travel Дмитрий Яковлев добавляет, что если у туриста нет возможности перенести отпуск на сентябрь, когда услуги туроператоров, гостиниц и авиакомпаний заметно дешевле, то можно искать предложения непосредственно за несколько дней до вылета. «За один-три дня до вылета туроператоры могут сбросить цену на часть номеров, которые не были распроданы», — рассказывает он. О различных акциях и распродажах от авиакомпаний и отелей часто пишут сервисы для путешественников и тревел-блоги, поэтому на их рассылки стоит подписаться, советует Гинес из OneTwoTrip.

Он также рекомендует подписаться на изменение цен на билеты по выбранному направлению — такую возможность дают некоторые агрегаторы авиабилетов. А если путешественник рассматривает иностранные авиакомпании, то нужно помнить о том, что цена их билетов за границу определяется на основе специального курса IATA, Международной ассоциации воздушного транспорта, который меняется каждую среду. «Если во вторник вы видите, что по итогам торгов курс евро вырос, то покупайте авиабилет — завтра он будет дороже. Если же картина обратная, то подождите, в среду он немного подешевеет, и тогда можно будет покупать», — подытоживает Гинес. ■

10 самых дешевых авианаправлений в июле

Направление	Средняя цена в июле 2017, руб.*	Изменение цены по сравнению с июлем 2016, %
Минск	6 332	-35,3
Кишинев	8 796	-31,4
Хельсинки	9 765	-14,9
Вильнюс	9 885	-7,6
Вена	10 808	-29,3
Киев	11 194	-19,5
Рига	11 254	-11,9
Баку	11 448	-26,3
Паланга	11 824	-50,3
Стамбул	12 243	-31,0

* Цена указана за билет в обе стороны с вылетом с 1 по 31 июля 2017

Источник: туристический сервис tutu.ru