



RBC.RU
ежедневная
деловая газета

Финансы

ЦБ назвал условия допуска
неквалифицированных
инвесторов к рынку форекс



СЕРГЕЙ ШВЕЦОВ,
первый заместитель
председателя ЦБ
Фото: Александр Гальперин/
РИА Новости

→ 10

Ретейл В каких торговых центрах чаще
открываются магазины иностранных брендов

→ 7

Индустрия развлечений Счетная палата обнаружила
вывод денег на господдержку кино в офшоры

→ 9

Дания не против потока

КОПЕНГАГЕН разрешил строительство последнего
участка ГАЗОПРОВОДА NORD STREAM 2.

→ 4

Подписка: +7 495 363 1101



Gett Premium

Сервис
с лучшими
водителями

by Gett

Gett – информационный сервис, услуги по перевозке оказываются независимыми перевозчиками, Реклама 0+. По критериям «Уверенное управление автомобилем» и «Вежливость по отношению к пассажиру», на основании аналитического отчета ЗАО «ПиЭйДи», от 04.18

Общество

РОССИЙСКИЕ УНИВЕРСИТЕТЫ ПОВЫШАЮТ ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ЕГЭ АБИТУРИЕНТОВ

Вузы правят балл

В России увеличилось число вузов, для поступления в которые НЕОБХОДИМ высокий и ОЧЕНЬ ВЫСОКИЙ БАЛЛ ЕГЭ. При этом абитуриенты ПРЕДПОЧИТАЮТ ПЛАТНУЮ УЧЕБУ в ведущих вузах бесплатно в средних и все реже идут на юристов и экономистов.

ЕГОР ГУБЕРНАТОРОВ

В России в 2019 году выросло количество вузов с высоким (средний балл ЕГЭ — 70+) и очень высоким (80+) качеством приема: более чем на половину бюджетных мест зачислены абитуриенты со средним баллом ЕГЭ выше 70. Это произошло впервые в истории российского высшего образования, говорится в докладе «Качество приема в российские вузы: 2019», подготовленном Высшей школой экономики (НИУ ВШЭ; есть у РБК).

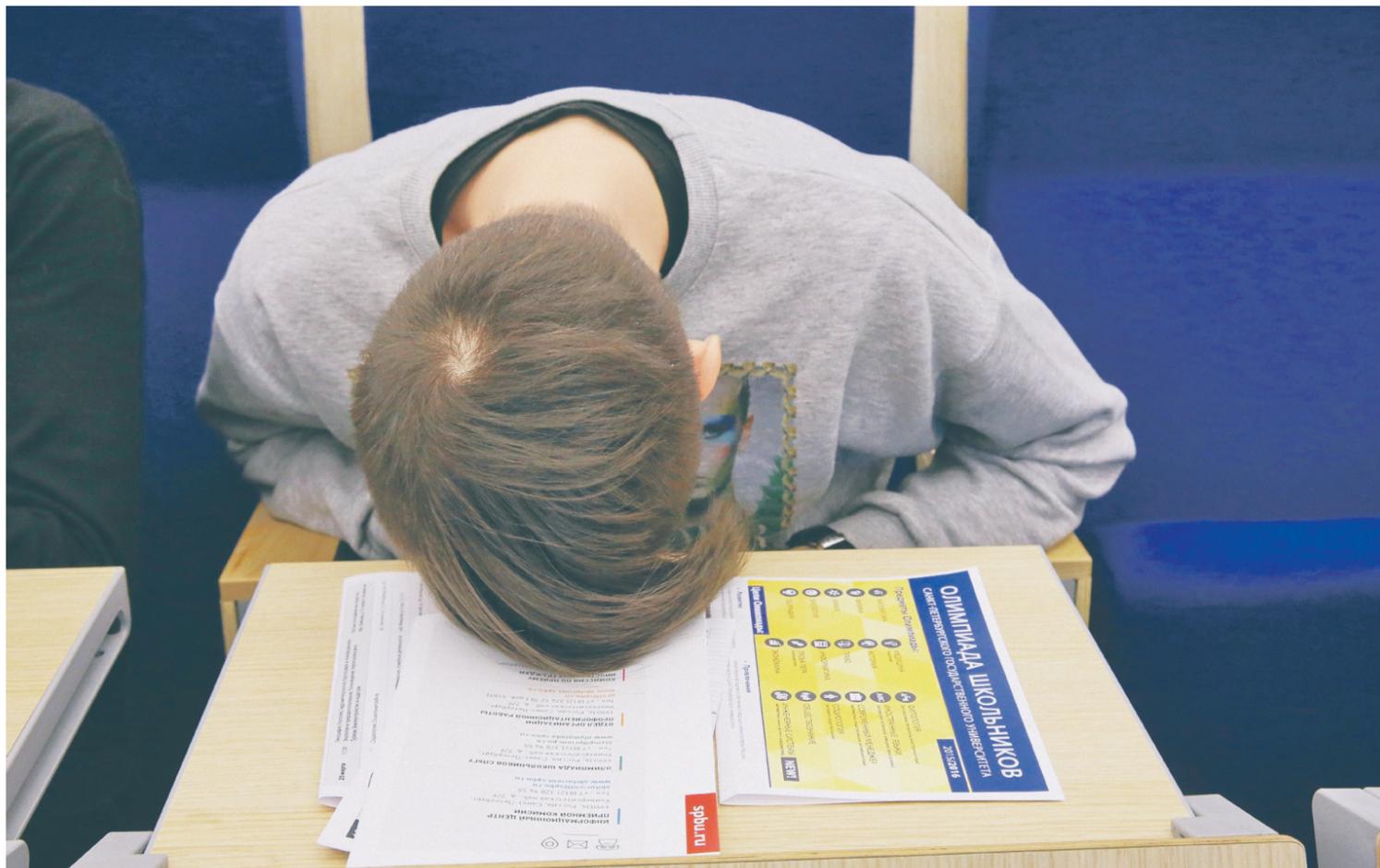
Количество вузов с высоким и очень высоким качеством приема на бесплатные места в 2019 году составило 173, что на 15 больше, чем годом ранее. При этом число принявших абитуриентов со средним баллом ЕГЭ ниже 70 сократилось с 193 до 183. В пяти университетах средний балл ЕГЭ для платного приема превысил 80.

ЛИДЕРЫ ПО КАЧЕСТВУ ПРИЕМА

В топ государственных вузов по бюджетному приему со средним баллом ЕГЭ выше 80 вошло 25 учебных учреждений, в том числе 15 московских, шесть петербургских, два из Нижегородской области и по одному из Новосибирской области и Пермского края.

Десять вузов из топ-25 имеют средний балл бюджетного приема выше 90, в 2018 году таких было семь. Институт русского языка имени Пушкина, в котором средний балл также превысил 90, в рейтинг не включили из-за небольшого набора — 93 абитуриента, в рейтинг включали вузы с набором более 300 человек.

Авторы доклада отметили «упорное движение вверх» технических вузов — МИФИ, ИТМО и МИСиС и допускают, что это связано с участием этих заведений в программе «5-100», цель которой — вхо-



Чтобы поступить на бюджетное отделение вуза в 2019 году, школьнику требовалось набрать в среднем 70,4 балла на ЕГЭ (на платное отделение — 63,7 балла)

Фото: Светлана Холявчук/PhotoXPress

ждение пяти российских вузов в первые сотни мировых рейтингов.

По мнению директора Центра экономики непрерывного образования РАНХиГС Татьяны Клячко, участие вуза в программе «5-100» скорее поддерживает сложившуюся репутацию, чем оказывает сильное влияние на абитуриентов при выборе.

Список 25 ведущих вузов по платному приему близок с топом лидеров по бюджетному набору.

Отдельно в рейтинге выделен Университет Иннополис из Татарстана. Средний балл ЕГЭ у зачисленных туда в 2019 году абитуриентов составлял 92,7 — вуз не имеет

“ Отмечается увеличение числа абитуриентов, которые отдадут предпочтение платным местам в ведущих вузах, имея возможность учиться на бюджетных в заведениях среднего сегмента

бюджетных мест, финансируемых из федеральных средств. В пресс-службе Университета Иннополис РБК пояснили, что студенты обучаются на квазибюджетных местах: в результате отбора абитуриентов лучшие кандидаты получают грант на обучение, который покрывает 100% его стоимости.

В целом в докладе отмечается увеличение числа абитуриентов, которые отдадут предпочтение платным местам в ведущих вузах, имея при этом возможность учиться на бюджетных в заведениях среднего сегмента. Авторы доклада связывают это с тем, что сегодняшним абитуриентам становится заметна разница зарплат у выпускников двух сегментов.

НУЖНЫЕ И НЕНУЖНЫЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

В мониторинге вузов эксперты ВШЭ выделяют пять направлений по востребованности и качеству абитуриентов:

- Много бюджетных и платных мест, на все высокий спрос с хорошим качеством. В качестве примера приводится направление «Здравоохранение», по которому в 2019 году было зачислено на бюджет 26,9 тыс. человек со средним баллом 75,5, на платные места — 22,2 тыс. человек со средним баллом 62,9.
- Мало бюджетных мест и мало платных мест, качество приема среднее или низкое. В эту группу входят

направления, ориентированные на традиционные предприятия: «Вооружение», «Металлургия» и др. Последнее по качеству набора не изменилось по сравнению с 2018-м — средний балл поступающих на бюджет составил 56,9.

- Очень много бюджетных мест и почти нет платного приема, низкое качество приема как на бюджет, так и на платное отделение. Направления «Сельское и рыбное хозяйство», «Транспортные средства». Для группы характерны разрыв в десять баллов между бюджетным и платным приемом и слабая подготовка «платников».
- Мало бюджетных мест и много платных мест с высоким качеством приема. В группу входят гуманитарные направления, такие как «Востоковедение», «Реклама и связи с общественностью» и др. Рынок деформирован в сторону искусственного ограничения бюджетных мест по сравнению с реальным спросом.
- Массовые направления, платный набор превышает бюджетный, большой разрыв качества между бюджетным и платным приемом.

На направления «Экономика», «Менеджмент», «Юриспруденция» платный прием больше бюджетного в три-четыре раза. Разрыв качества набора значительный, до 20 баллов.

По мнению авторов доклада, напрашиваются меры оптимизации количества мест в вузе, на которое принимают абитуриентов. «Очевидно, нельзя игнорировать качество абитуриентов, приходящих на разные специальности. Сегодня оно никак не учитывается при распределении бюджетных мест», — говорится в докладе.

Еще одним трендом приема в вузы в 2019 году остается «размазывание» бюджетных мест. Авторы доклада считают, что такие места часто выделяются вузам, не имеющим качественных коллективов, тогда как ведущие вузы имеют ограниченные объемы бюджетных мест при высоком качестве подготовки абитуриентов.

«Сейчас на группу 25 студентов вузу оплачивается два штатных преподавателя; если набирается еще 25 на платные места, то должны быть наняты еще два преподавателя, а курсов, которые надо читать, порядка восьми. То есть на большее количество поступивших

Топ-5 вузов с высоким средним баллом ЕГЭ в 2019 году

ВУЗ	СРЕДНИЙ БАЛЛ ЕГЭ		ЗАЧИСЛЕНО АБИТУРИЕНТОВ	
	Бюджет	Платный прием	Бюджет	Платный прием
МФТИ	97,3	88,6	825	292
МГИМО	96,2	83,6	398	764
ВШЭ	95,4	83,8	2174	4885
МИФИ	93,6	79,4	602	280
ИТМО	92,7	77,2	1153	561

Источники: НИУ ВШЭ

трудно набрать качественных преподавателей, начинают набирать заместителей. Складывается ситуация, что выдавать бюджетные места в маленькие вузы бессмысленно», — объясняет академик Российской академии образования Виктор Болотов.

Авторы доклада ВШЭ заявляют, что традиционные лидеры

платного приема — юриспруденция, менеджмент, экономика — постепенно теряют позиции. «Все более заметный вес в платном наборе приобретают направления, ассоциируемые с современными перспективными профессиями — цифровыми технологиями, креативной индустрией», — заключают они. ■

◆ ИНДУСТРИЯ 4.0

реклама 18+

МАШИНЫ ВРЕМЕНИ

КАК НАЙТИ СВОЕ МЕСТО В МИРЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ?

Партнёр проекта ПАО "МегаФон"

 МЕГАФОН

Экономика

КОПЕНГАГЕН РАЗРЕШИЛ СТРОИТЕЛЬСТВО ПОСЛЕДНЕГО УЧАСТКА ГАЗОПРОВОДА NORD STREAM 2

Дания не против потока

Дания стала **ПОСЛЕДНЕЙ СТРАНОЙ ЕВРОСОЮЗА**, согласовавшей маршрут «СЕВЕРНОГО ПОТОКА-2» для «Газпрома». Теперь компания может до конца 2019 года **ЗАКОНЧИТЬ ПРОКЛАДКУ** газопровода, который позволит снизить поставки через Украину.



Работы на датском участке «Северного потока-2» могут быть выполнены за пять недель, заявил предправления «Газпрома» Алексей Миллер

Фото: Tobias Schwarz/AFP

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО,
АЛИНА ФАДЕЕВА

Датское энергетическое агентство дало разрешение на строительство участка газопровода «Северный поток-2», проходящего по континентальному шельфу Дании к юго-востоку от острова Борнхольм в Балтийском море. Об этом говорится в сообщении ведомства, опубликованном в среду, 30 октября.

В агентстве пояснили, что в соответствии с конвенцией ООН по морскому праву и с законом о континентальном шельфе власти Дании обязаны выдавать разрешения на строительство транзитных трубопроводов при условии соблюдения требований, направленных на защиту окружающей среды. При этом власти имеют право указать маршрут такого трубопровода.

«Северный поток-2» — это проект строительства газопровода мощностью 55 млрд куб. м газа в год из России в Германию по дну Балтийского моря. Компания — оператор этого газопровода Nord Stream 2, подконтрольная «Газпрому», добивалась разрешения Дании 2,5 года — с апреля 2017 года. За это время разрешения уже выдали Россия, Германия,

Финляндия и Швеция, через морские территории которых также будет идти газопровод.

ПОЧЕМУ ДАНИЯ ОДОБРИЛА ПРОЕКТ «ГАЗПРОМА»

В Датском энергетическом агентстве заявили, что компания Nord Stream 2 предложила различные варианты маршрута газопровода «Северный поток-2» через акваторию Дании (а именно три заявки, последняя из которых была подана в апреле 2019 года). Изучив их, Датское энергетическое агентство сочло предпочтительным самый короткий вариант, при котором газопровод огибает остров Борнхольм с юго-востока. Таким образом, протяженность датского участка «Северного потока-2» составит 147 км.

«Мы рады получить разрешение Дании на строительство «Северного потока-2» через датскую зону континентального шельфа в Балтийском море к юго-востоку от острова Борнхольм», — отметила менеджер по работе с датскими госорганами Nord Stream 2 AG Самира Кефер Андерссон. «Мы продолжим конструктивную работу с датскими властями, чтобы завершить строительство газопровода», — добавила она.

«Немецкое правительство [которое является одним

“ Сейчас, в соответствии с европейским законодательством, загружать наземное продолжение «Северного потока-2» можно только на 50%. В 2020 году при оптимистичном сценарии «Газпром» сможет прокачать по «Северному потоку-2» около 20 млрд куб. м, в худшем — в два раза меньше

ДИРЕКТОР ПО ИССЛЕДОВАНИЯМ VYGON CONSULTING МАРИЯ БЕЛОВА

147 км

составит протяженность датского участка «Северного потока-2».

Датское энергетическое агентство сочло предпочтительным самый короткий вариант, при котором газопровод огибает остров Борнхольм с юго-востока

из главных сторонников «Северного потока-2» в Европе] само не лоббировало решение Дании, это задача компаний, возможно, они и постарались», — сказал РБК научный директор Германо-российского форума Александр Рар. Но немецкое правительство с самого начала предлагало разумные аргументы в поддержку проекта, в частности, на Мюнхенской конференции по безопасности в феврале 2019 года канцлер Ангела Меркель говорила о желании энергетического альянса с Россией, напоминает он. В каждой дискуссии немцы предлагали содержательные доказательства, пытаясь перевести разговор о проекте из политической плоскости в коммерческую, говорит эксперт. Рар не исключает, что если бы визит президента США Дональда Трампа в королевство состоялся, как это было намечено в сентябре, позиция Дании была бы другой. Но Трамп сначала предложил купить Гренландию у Дании, а после резкого ответа датских властей отказался от визита.

КОГДА УДАСТСЯ ЗАВЕРШИТЬ СТРОИТЕЛЬСТВО ГАЗОПРОВОДА

Nord Stream 2 работает над тем, чтобы завершить проект в ближайшие месяцы, сказал РБК представитель компании. Изначально поставки по «Северному потоку-2» планировалось начать до конца 2019 года. Предправления «Газпрома» Алексей Миллер заявил 30 октября вечером, отвечая на вопрос РБК, что работы на датском участке могут быть выполнены за пять недель. «Компания-оператор будет работать по проекту, и мы надеемся, что окончание проекта будет в плановые сроки», — добавил он.

«1 января будет ясно», — сказал РБК представитель «Газпрома» Сергей Куприя-

нов в ответ на вопрос, успеет ли компания достроить «Северный поток-2» до конца 2019 года. Бывший партнер «Газпрома» сказал РБК, что уложить трубу Nord Stream 2 может до конца года, но еще потребуется время на прокачку газа и подключение газопровода. По его словам, это может занять весь первый квартал 2020 года.

Сейчас проложено уже более 2100 км газопровода в водах России, Финляндии и Швеции, а также в большей части в водах Германии, указывают в Nord Stream 2. Строительство наземных частей в России и Германии близко к завершению, следует из сообщения компании, поступившего в РБК.

На новостях из Дании акции «Газпрома» на Московской бирже ускорили рост, подорожав более чем на 3%, капитализация компании превысила 6,1 трлн руб.

КАК США И УКРАИНА ПЫТАЛИСЬ ЗАДЕРЖАТЬ «СЕВЕРНЫЙ ПОТОК-2»

В строительстве «Северного потока-2» помимо «Газпрома» инвестировали пять крупнейших компаний из Австрии, Германии, Нидерландов и Франции: OMV, Wintershall Dea, Uniper, Shell и Engie. Общий бюджет проекта составляет €9,5 млрд, каждый из европейских партнеров согласился предоставить в качестве кредита 10% этой суммы, или €4,75 млрд в общей сложности.

В начале октября председатель совета директоров «Газпрома» Виктор Зубков заявил, что задержка проекта из-за Дании носит геополитический характер. «Понятно, что это чисто геополитическая ситуация, связанная с тем, что Соединенные Штаты Америки хотят заместить часть нашего российского газа собственным СПГ», — сказал тогда он.

«В Дании должны понимать, что никаких объективных причин для того, чтобы не согласовать прохождение, нет», — добавлял Зубков.

О влиянии США на Данию говорил и глава OMV Райнер Зеле в интервью РБК. «Мы также наблюдаем, что есть страны, которые пытаются политически повлиять [на Данию]. И главные вопросы заключаются в следующем: насколько независимо [датские] компетентные органы смогут принять это решение? <...> Влияние США, как вы уже сказали, очевидно», — указывал он, добавляя, что и в Восточной Европе есть страны, выступающие против проекта «Газпрома», — Польша и Украина.

«Мы ожидали этого решения в течение осени. Принципиальная позиция Дании задержала проект на некоторое время, но геополитическое оружие невозможно остановить инструментами, которые регулируют исключительно торговые отношения», — написал в среду у себя на странице в Facebook предправления украинского «Нафтогаза» Андрей Коболев, который неоднократно выступал против «Северного потока-2», утверждая, что тот лишит Украину значительной части транзита российского газа в Европу и, по мнению оппонентов «Газпрома», увеличивает зависимость ЕС от российской компании. «Действенное противодействие агрессии в сегодняшнем мире — санкции западных государств. Планируем максимально поддержать украинских дипломатов в этом направлении», — добавил он.

Вашингтон уже не может повлиять на реализацию «Северного потока-2», заявил Джон Салливан, кандидатуру которого Трамп выдвинул на пост посла в России. «Российская сторона может завершить строительство этого газопровода — строительство завершено на 80%, и строительство продолжается. Я считаю, что у русских есть ресурсы и возможности для того, чтобы закончить строительство», — сказал он, выступая 30 октября на слушаниях в сенатском комитете по иностранным делам (цитата по «Интерфаксу»). «Введение санкций не остановит [строительство] этого газопровода», — добавил он.

КАК НОВЫЙ ГАЗОПРОВОД СКАЖЕТСЯ НА УКРАИНСКОМ ТРАНЗИТЕ

Запуск «Северного потока-2» до конца 2019 года или в начале следующего теперь кажется самым вероятным сценарием, но на полную мощность он заработает только в начале 2021 года, когда будут полностью достроены принимающие мощности в Европе, сказал

РБК старший директор отдела корпораций Fitch Дмитрий Маринченко. По его оценкам, в следующем году «Газпрому» придется прокачивать через Украину около 40–50 млрд куб. м газа, почти в два раза меньше, чем сейчас, при условии, что «Северный поток-2» (55 млрд куб. м в год) и «Турецкий поток» (31,5 млрд куб. м в год) по дну Черного моря, поставки по которому должны начаться до конца 2019 года, будут загружены наполовину.

Сейчас, в соответствии с европейским законодательством, загружать наземное продолжение «Северного потока-2» можно только на 50%, напоминает директор по исследованиям Yugon Consulting Мария Белова. По ее оценкам, в 2020 году при оптимистичном сценарии «Газпром» сможет прокачать по «Северному потоку-2» около 20 млрд куб. м, в худшем — в два раза меньше.

У Москвы нет возможности отказаться от транзита через Украину в 2020 году, но потребности в транзитных мощностях будут снижаться по мере полного ввода трубопроводов в эксплуатацию, замечает Маринченко. Поэтому «Газпром», несмотря на то что в конце декабря заканчивается десятилетний контракт на поставку и транзит газа в Европу через Украину, отказывается подписывать новый долгосрочный контракт с минимальными гарантированными объемами, на котором настаивает «Нафтогаз», указывает эксперт.

28 октября в Брюсселе прошли очередные переговоры «Газпрома» и «Нафтогаза» при участии Еврокомиссии. По итогам этих переговоров еврокомиссар Марош Шефчович сказал журналистам, что «разочарован», но «не сдаётся», потому что рассчитывает, что до конца года стороны успеют договориться. ■

При участии Людмилы Подобедовой, Светланы Бурмистровой, Евгения Калюкова

«Вашингтон уже не может повлиять на реализацию «Северного потока-2». Введение санкций не остановит строительство этого газопровода

КАНДИДАТ НА ПОСТ ПОСЛА США В РОССИИ ДЖОН САЛЛИВАН

Экономика

OXFORD ECONOMICS ОЦЕНИЛ ВКЛАД БЮДЖЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ПОДЪЕМ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Нацпроекты посчитали недостаточным стимулом роста

ИВАН ТКАЧЁВ

Национальные проекты увеличат рост российского ВВП лишь на 0,1–0,2 п.п. в предстоящие пять лет, подсчитали в Oxford Economics. Достигнуть большего помешает повысившаяся ставка НДС, при помощи которой власти финансируют нацпроекты.

Нацпроекты не разгонят российскую экономику, считают в британской консалтинговой компании Oxford Economics. Их стимулирующий эффект на ежегодный рост ВВП составит пренебрежимо малые 0,1–0,2 п.п. в предстоящие пять лет, утверждает старший экономист Oxford Economics Евгения Слепцова в аналитической записке, датированной 28 октября (есть в распоряжении РБК).

Слепцова акцентирует внимание на инвестиционных нацпроектах, таких как план расширения магистральной инфраструктуры, «Безопасные дороги» и «Жилье и городская среда», которые призваны ускорить экономический рост, но сомневается в стопроцентном освоении средств на них, учитывая текущие задержки в финансировании.

«Даже если темпы финансирования инвестиционных нацпроектов ускорятся драматически по сравнению с уровнями октября 2019 года и достигнут 80% к концу 2019 года, чистый эффект на ВВП 2019 года, с учетом негативного влияния повышения НДС (с 18 до 20%), предположительно, будет близок к нулю», — прогнозирует она. Если уровень освоения не превысит 80% и в последующие годы, выгоды от капиталоемких нацпроектов для краткосрочного экономического роста окажутся примерно равны потерям от повышения НДС, утверждает экономист.

В среднесрочной перспективе даже при стопроцентном и эффективном расходовании средств чистый положительный вклад в рост ВВП составит лишь 0,1 п.п. в 2020–2021 годах и 0,2 п.п. в 2022–2024 годах, констатируют авторы.

Источниками финансирования нацпроектов являются примерно в равной пропорции повышение ставки НДС и дополнительные госзаимствования. За счет повышения налога правительство соберет более 600 млрд руб. доходов в год, но эта мера затормозила экономику в 2019 году. По данным за девять месяцев 2019 года, поступления НДС обеспечили 57,5% нефтяных доходов бюджета.

НАЦПРОЕКТЫ ИДУТ МЕДЛЕННО

По состоянию на начало октября в нацпроекте «Жилье и городская среда», который предусматривает увеличение жилищного строи-

Финансирование нацпроектов в 2019 году

₽859,14
млрд

объем финансирования плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры

₽536,14
млрд

нацпроекта «Безопасные дороги»

₽124,18
млрд

нацпроекта «Жилье и городская среда»

Источник: Счетная палата, данные с учетом внебюджетных средств

тельства в полтора раза к 2024 году, потрачено 57% средств федерального бюджета, заложенных на 2019 год, на нацпроект «Безопасные дороги» — 56%, на комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры — 46%.

Всего федеральный бюджет за девять месяцев 2019 года потратил 284 млрд из 563 млрд руб., заложенных на 2019 год по этим трем капиталоемким нацпроектам, или около 50%.

Общий уровень исполнения федеральных расходов на 12 нацпроектов и план модернизации инфраструктуры составляет 55,7% (чуть более 1 трлн руб.) к началу октября, следует из данных Казначейства.

«ПРОРЫВА НЕ БУДЕТ»

Для оценки эффектов капитальных затрат на экономический рост Слепцова использовала фискальные мультипликаторы. Они показывают, как меняется ВВП в зависимости от увеличения госрасходов: например, если увеличение расходов на 1% ВВП коррелирует с приростом экономики на 0,5%, это значит, что мультипликатор равен 0,5.

Существует несколько оценок мультипликаторов для российских бюджетных расходов: в частности, оценки Алексея Кудрина и Александра Кнобеля и недавние данные департамента исследований и прогнозирования Банка России. Oxford Economics взяла медианный показатель из этих и других работ и получила мультипликатор 0,5 для капи-

тальных инвестиций из бюджета. Мультипликатор повышения НДС — отрицательный (минус 0,75), говорилось в исследовании Банка России. Комбинируя эти показатели, Слепцова пришла к выводу, что полноценная и эффективная реализация инвестиционных нацпроектов может сама по себе увеличить рост ВВП на 0,5–0,6 п.п., но с учетом отрицательных эффектов от повышения НДС стимул для экономики сокращается до 0,1–0,2 п.п.

Если эффективность реализации нацпроектов окажется выше ожиданий, чистый вклад в рост ВВП может увеличиться до 0,4–0,5 п.п., признает эксперт, но в любом случае «национальные проекты не дадут прорыва с точки зрения российской модели роста, до тех пор пока институциональная среда продолжает сдерживать производительность, а население в трудоспособном возрасте сокращается».

ЭФФЕКТЫ НЕ ПРОЯСНЕННЫ

Минэкономразвития ожидает, что российская экономика ускорится с 1,3–1,7% роста в 2019–2020 годах до 3,1–3,3% в 2021–2024 годах, в том числе за счет реализации нацпроектов.

Но экономические институты даже в официальных заключениях на проект бюджета 2020–2022 годов высказывают сомнения в связи с этим. В отзыве экономического факультета МГУ под руководством Александра Аузана говорится, что заложенный в приоритетных национальных проектах потенциал стимулирования экономики не превышает 0,3–0,6 п.п. дополнительного прироста ВВП в год. «Механизм реализации национальных проектов пока в полной мере не заработал и, судя по всему, дает серьезные системные сбои», — утверждают ученые МГУ.

Вклад нацпроектов в динамику экономического роста до сих пор остается неясным, указывают в Российском экономическом университете им. Плеханова. Требуются обоснованные расчеты мультипликативного эффекта по каждому нацпроекту, однако таких расчетов до сих пор нет, отмечают там. ■

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

И.о. главного редактора: Петр Геннадьевич Канаев
Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко
Ведущий дизайнер газеты: Анатолий Гращенко
Выпуск: Игорь Климов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Александра Николаева
Верстка: Ирина Енина
Продюсерский центр: Юлия Сапронова

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Руководитель объединенной редакции РБК: Петр Канаев
Главный редактор rbc.ru и ИА «РосБизнесКонсалтинг»: вакансия
Первый заместитель главного редактора: Ирина Парфентьева
Заместители главного редактора: Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин, Анна Пустякова

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Медиа и телеком: Анна Балашова
Банки и финансы: Антон Фейнберг
Свой бизнес: Илья Носырев
Индустрия и энергоресурсы: Тимофей Дзядко
Политика и общество: Кирилл Сироткин
Мнения: Андрей Литвинов
Потребительский рынок: Сергей Соболев
Экономика: Иван Ткачев
Международная политика: Полина Химшиашвили

Учредитель газет: 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

Корпоративный коммерческий директор: Людмила Гурей

Коммерческий директор издательского дома «РБК»: Анна Брук
Директор по корпоративным продажам LifeStyle: Ольга Ковгунова
Директор по рекламе сегмента авто: Мария Железнова
Директор по маркетингу: Андрей Сикорский
Директор по распространению: Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда Фомина

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

Подписка по каталогам: «Роспечать», «Пресса России», подписной индекс: 19781; «Каталог Российской Прессы», подписной индекс: 24698; «Почта России», подписной индекс: П6776.
Подписка в редакции: тел.: (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 № 2711
Тираж: 80 000
Номер подписан в печать в 22.00

Перепечатка редакционных материалов допускается только по согласованию с редакцией. При цитировании ссылка на газету РБК обязательна.
© «БизнесПресс», 2019

Свободная цена

● Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

Дизайн Свят Вишняков, Настя Вишнякова
vishvish.design

16+

Pro:

PRO.RBC.RU

Медиа

→ 12

Индустрия
развлечений

→ 14

БИЗНЕС

У крупнейшего владельца уличных рекламных конструкций сменились собственники

Как в Китае трансляции виртуальных игр стали популярнее их самих

В КАКИХ РОССИЙСКИХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ ЧАЩЕ ОТКРЫВАЮТСЯ МАГАЗИНЫ ИНОСТРАННЫХ ТОРГОВЫХ МАРОК

Заграничные бренды предпочитают столичные витрины

В последние пять лет, несмотря на экономическую ситуацию в стране, **ИНОСТРАННЫЕ РЕТЕЙЛЕРЫ** продолжали активно выходить на **РОССИЙСКИЙ РЫНОК**. Эксперты **CBRE** изучили, какие торговые центры и почему привлекали иностранцев больше всего.

→ 8



Ретейл

229

международных брендов вышли на российский рынок за последние пять лет

← 7

АННА ЛЕВИНСКАЯ,
НАДЕЖДА ФЕДОРОВА

За последние пять лет на российский рынок вышли 229 международных брендов, подсчитала компания-консультант в сфере коммерческой недвижимости CBRE. Из них 79% открыли свои первые магазины в московских торговых центрах.

Где и почему предпочитают открывать магазины иностранные бренды — в обзоре РБК.

БРЕНДЫ ПРИВЛЕКАЮТ ПЯТЬ ТЦ

Наибольшее количество иностранных игроков привлекает столичный пул торговых центров, состоящий из пяти игроков: ТРЦ «Афимолл Сити» (в нем свой первый в России магазин открыли 25 брендов), ТЦ «Метрополис» (18 брендов), Центральный детский магазин (ЦДМ) на Лубянке и ТЦ «Авиапарк» (по 15 марок), замыкает пятерку самых привлекательных торговых центров ГУМ (14).

На лидеров приходится и основное число закрытий: наибольшая доля приходится на «Афимолл Сити» — 56% точек иностранных брендов, которые выходили на рынок через этот ТЦ, закрылись, и их сменили другие марки. На втором месте по ротации «Метрополис» — 44% брендов с течением времени закрыли здесь свои магазины.

«Выход на новый рынок всегда непростая задача, которая порой оказывается не по силам даже культовым для Европы и Америки брендам. Сейчас закрываются российские магазины сильного спортивного бренда Under Armour, не удалась экспансия и британского fashion-бренда Superdry», — рассказывает Александра Чиркаева, руководитель направления аренды торговых помещений по Москве и Московскому региону CBRE. Но, по ее словам, многие бренды впоследствии делают новые попытки вернуться на рынок.

Причины ухода индивидуальные, среди основных — неудачный выбор партнера и не-

корректный выбор площадки, поясняет эксперт. Также бывают проблемы с коллекцией и ассортиментной матрицей, как, например, произошло у американского бренда одежды Forever 21, или размытая концепция, как у Tchibo Enter, неграмотное позиционирование на российском рынке и непонимание целевой аудитории или недочеты ценовой политики.

РОССИЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ ИНТЕРЕСНА

Россия остается привлекательной для экспансии международного ретейла, отмечают аналитики CBRE. «Бренды выходят в Россию при любой экономической конъюнктуре — в частности, в условиях нестабильного валютного курса и падающей покупательной способности населения», — указывают они.

В 2015–2017 годах более 60% россиян жили в режиме экономии и старались тратить меньше денег на одежду. Потребительская уверенность начала расти совсем недавно.

По данным Colliers International, наибольшее количество новых брендов за последние пять лет, 68 марок, пришли в Россию в 2014 году, в последующие годы их было около 40–50, а в 2018-м число открытий было вдвое меньше — всего 27.

Как отмечает старший директор департамента торговой недвижимости Cushman & Wakefield Зульфия Шилаева, российский рынок по-прежнему значительно менее насыщен, чем европейский: там на 1 тыс. жителей приходится 300 кв. м торговой площади, в России — 150 кв. м.

Если говорить только о самом активном столичном рынке, бренды привлекает масштаб — 20 млн жителей в Московском регионе, а также доступность торговых площадей, отмечают аналитики CBRE. В нестабильной экономической ситуации зачастую освобождаются привлекательные локации, подходящие под флагманские магазины, а стоимость входа на рынок ниже, чем на Западе.

Кроме того, в Москве и Московской области сформиро-

«Если говорить только о самом активном столичном рынке, бренды привлекает масштаб — 20 млн жителей в Московском регионе, а также доступность торговых площадей, отмечают аналитики CBRE»

ван пул качественных торговых центров, который отвечает требованиям международных игроков и в некоторых случаях превосходит европейский уровень. Однако большая часть брендов, которые выходят в Россию (около 70–80%), не планируют широкой экспансии. Концептуальные марки могут найти свою целевую аудиторию не во всех проектах и чаще всего выбирают ТЦ «Цветной». Если это бренд с высоким ценовым позиционированием, чаще всего он предполагает запуск одного или двух бутиков в Москве или Санкт-Петербурге и только в перспективе нескольких лет может рассмотреть открытие магазинов в других регионах. Нишевых марок, которые выходили в Россию, гораздо больше, чем крупного массмаркета, который нацелен на масштабный рост.

ЗА ПЯТЬ ЛЕТ РЫНОК ТЦ ИЗМЕНИЛСЯ

Во-первых, в основном он перешел с валютных ставок аренды на рублевые, хотя на рынке остались девелоперы, которые работают только по валютным ставкам без фиксации курса. Во-вторых, все популярнее становятся схемы аренды платы с привязкой к товарообороту ретейлера, говорит заместитель директора департамента торговой недвижимости Colliers International Дарья Савенкова. Директор департамента торговой недвижимости Knight Frank Евгения Хакбердиева сообщила, что процент с товарооборота включен в коммерческие условия практически всех игроков рынка. «Но сделки на голом проценте от оборота заключаются только по строящимся торговым центрам и торговым объектам со сложной судьбой», — уточнила она.

По словам Хакбердиевой, динамика ставок за период с 2014 по 2018 год не имеет четкой тенденции к уменьшению или увеличению: для определенных типов арендаторов фиксированная часть могла быть снижена, однако переменные платежи возрастали на 1–4%. Условия выхода на рынок, по ее словам, будут определяться скорее предло-

жением площадей: в 2014 году вакансия составляла 8%, а сейчас лишь 6,6%.

По данным Cushman & Wakefield, в последние два года индикатор прайм-ставки аренды (базовая запрашиваемая ставка аренды за помещение размером 100–150 кв. м на первом этаже лучших торговых центров Москвы) показывает умеренный рост. Если в конце 2017 года он составлял 155 тыс. руб. за 1 кв. м в год, то на конец 2019-го достигнет 175 тыс. «Сравнивать показатель с уровнем арендной ставки в 2014 году не совсем корректно, так как тогда все арендные ставки номинировались в долларах, а в конце года начался переход из иностранной валюты в локальную», — напоминает Зульфия Шилаева.

Обычно международные ретейлеры выбирают либо раскрученные действующие проекты с высоким трафиком, либо ориентируются на позиционирование торговой площадки, указывают эксперты из CBRE. Например, «Авиапарк» — самый большой ТЦ в Европе, ЦДМ — культовый детский проект; ТЦ «Метрополис» и «Кунцево Плаза» — качественные площадки для выхода ретейлеров сегмента middle-up и премиум, неизменно востребованы московские «Меги», которые предлагают интересные сервисы, поп-апы (такие как Underline).

«Сейчас Москва является привлекательным рынком для выхода иностранных брендов, это подтверждается как регулярными открытиями новых для рынка игроков, так и активным поиском подходящих локаций для входа еще не представленных брендов», — заключает Дарья Савенкова. ▀

«Нишевых марок, которые выходили в Россию, гораздо больше, чем крупного массмаркета, который нацелен на масштабный рост»

Где открывались первые магазины новых для России международных брендов

Топ-5 торговых центров по количеству магазинов, открытых с 2014 года по настоящее время

«Афимолл Сити»	25
«Метрополис»	18
«Авиапарк»	15
ЦДМ	15
ГУМ	14

Источник: CBRE

Индустрия развлечений

СЧЕТНАЯ ПАЛАТА ПРОАНАЛИЗИРОВАЛА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В КИНО

Господдержка выходит за рамки широкого экрана

ЕЛИЗАВЕТА ЕФИМОВИЧ

Систему распределения субсидий для кино отличает низкая прозрачность, установила Счетная палата: эксперты могут голосовать за свои проекты, провалы в прокате не учитываться, а выделенные средства — уходить в офшоры.

Счетная палата опубликовала отчет о результатах проверки, как средства федерального бюджета используются для господдержки кинопроизводства. Ведомство проверило деятельность Минкультуры и подведомственного ему Фонда кино с 2017 года по сентябрь 2019 года.

Вопросы у проверяющих вызвала работа экспертных советов, объективность их решений, критерии, по которым оцениваются заявки, а также дальнейшее использование выделенных средств. Вся процедура отбора проектов и выдачи субсидий требует корректировки, заключила Счетная палата.

ВОЗМОЖЕН КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

В состав экспертных советов 2017–2019 годов входили представители кинообщества, которые одновременно претендовали на господдержку, указывает Счетная палата, уточнив, что впоследствии именно их проектам предоставлялись субсидии.

Когда в число экспертов входили предправления киностудии «Союзмультфильм» Юлиана Слащева, продюсер киностудии Николай Маковский и шеф-редактор Сергей Капков, «Союзмультфильм» был крупнейшим получателем господдержки среди производителей анимационных фильмов, отмечает ведомство.

С 2016 по 2018 год Минкультуры заключило с киностудией 37 соглашений на сумму 230 млн руб.

Согласно положению об экспертных советах, конфликт интересов недопустим, однако из-за отсутствия в министерстве документов, подтверждающих итоги отбора заявок, узнать, оценивали ли члены экспертного совета собственные проекты, невозможно, констатирует Счетная палата.

Представители студии тогда не принимали участия в голосовании, сообщила пресс-служба «Союзмультфильма».

Возможный конфликт интересов уже учитывается как Министерством культуры, так и Фондом кино, утверждает член экспертного совета фонда режиссер Владимир Хотиненко. По его словам, в бланке голосования есть специальная графа о конфликте интересов, которую должны заполнить члены экспертного совета. Правила голосования он называет достаточно жесткими, но отмечает, что существующая система субъективна.

РЕЗУЛЬТАТЫ ГОЛОСОВАНИЯ НЕ ХРАНЯТСЯ

Требования хранить результаты голосований ни Минкультуры, ни Фондом кино не утверждены, указывает Счетная палата. Голосование может происходить без использования бланков: индивидуально в устной форме, по телефону и другими способами.

Р4,1

млрд субсидий выделило Минкультуры на производство национальных фильмов в 2018 году, 3,5 млрд руб. — Фонд кино

Министерство также не подтвердило, что эксперты вообще были ознакомлены с заявками, поскольку эта процедура не регламентируется, указано в отчете. «Существуют риски, что члены экспертных советов не обладали достаточной информацией о проектах, в отношении которых они проголосовали», — резюмируют аудиторы.

Голосование экспертов проходит тайно, поэтому листы голосования не подписываются, сохранение этих листов с оценками заявок действительно не предусмотрено, отвечает пресс-служба Минкультуры. Однако в случае возможного конфликта интересов эксперт должен подписать свой лист, чтобы избежать голосования за «свои» проекты. Законодательно не закреплено, что члены экспертного совета не имеют права выставлять свои заявки на конкурс, отметил представитель Минкультуры.

Результаты голосования совета подлежат обязательному хранению, а эксперты, заинтересованные в поддержке того или иного кинопроекта, не принимают участия в голосовании, уверяет заместитель исполнительного директора Фонда кино Александр Иконников. Он также сказал, что в 2020 году планируются доработка и уточнение регламента актов фонда, в том числе постановления о деятельности экспертного совета.

КАК ВЫБИРАЮТ ПОЛУЧАТЕЛЯ СУБСИДИИ

Ежегодно Минкультуры и Фонд кино выбирают проекты, которые получают господдержку, которая может быть возвратной и безвозвратной. Процедура отбора проектов описана в постановлении правительства № 38 от 26 января 2016 года, приказах Минкультуры и приказах Фонда кино. Согласно этим документам, все заявки претендентов оценивают экспертные советы, в которые входят специалисты мини-

стерства и представители кинообщества. По итогам голосования экспертов решается, какой проект получит субсидию, в каком размере и на каких условиях.

За 2018 год Минкультуры выделило на производство национальных фильмов 4,1 млрд руб. субсидий, Фонд кино — 3,5 млрд руб. В 2019 году объем дотаций во время проверки равнялся, соответственно, 197 млн и 4 млрд руб.

ПРЕДЫДУЩИЕ ПРОВАЛЫ НЕ УЧИТЫВАЮТСЯ

Эксперты при отборе проектов не учитывают такие ключевые критерии, как успешность предыдущих работ заявителя в прокате, а также рейтинги телеканалов в момент показа фильма, констатировала Счетная палата. Например, вторая часть истории про Урфина Джюса кинокомпания СТВ получила от Фонда кино 200 млн руб. безвозвратной субсидии, хотя «Урфин Джюс и деревянные солдаты» провалился в прокате, собрав 207 млн руб. при бюджете 344,9 млн.

«Урфин Джюс и его деревянные солдаты» действительно не имел успеха в прокате, признает руководитель СТВ Сергей Сельянов. Однако вторую часть начали делать, когда провала первой никто не предполагал. Обе части, по словам Сельянова, делались одновременно: работа над картиной «Урфин Джюс возвращается» началась, когда первая серия еще не вышла в прокат, поэтому и подали заявку на получение субсидии. Продюсер также отметил, что у картин есть реальный шанс окупить себя в будущем за счет международных продаж, ТВ и онлайн-показов.

ТРАТА СУБСИДИЙ НЕ КОНТРОЛИРУЕТСЯ

По условиям договора получатель субсидии должен по окончании работы над проектом предоставить финансовую отчетность, в том числе реестр первичных документов, подтверждающих целевое распределение госсредств.

Счетная палата проанализировала пять реестров таких документов и выяснила, что получатели субсидий перечисляют бюджетные деньги на счета кинокомпаний, не обязанных предоставлять отчет. До 60% от сметной стоимости фильмов были направлены либо в зарегистрированные на Кипре компании, либо в российские организации со штатом от одного до девяти сотрудников.

Та же кинокомпания СТВ в отчете о расходовании средств на производство фильма «Конек-Горбунок» указала, что 287,2 млн руб. из выделенных 531,4 млн были переведены на счет ООО «Глобус-Фильм», у которой численность персонала составляет всего два человека, а основные средства, согласно данным базы СПАРК, не числятся.

Фирмы с небольшим штатом, о которых пишет Счетная палата, обычно являются продакшен-компаниями, которые выступают подрядчиками в производстве картин, объясняет Сельянов. По его словам, это стандартная практика. В частности, ООО «Глобус-Фильм» работало над «Коньком-Горбунком», поэтому СТВ переводила на его счет деньги, пояснил Сельянов. ■

«Вторая часть истории про Урфина Джюса кинокомпания СТВ получила от Фонда кино 200 млн руб. безвозвратной субсидии, хотя «Урфин Джюс и деревянные солдаты» провалился в прокате, собрав 207 млн руб. при бюджете 344,9 млн

Финансы

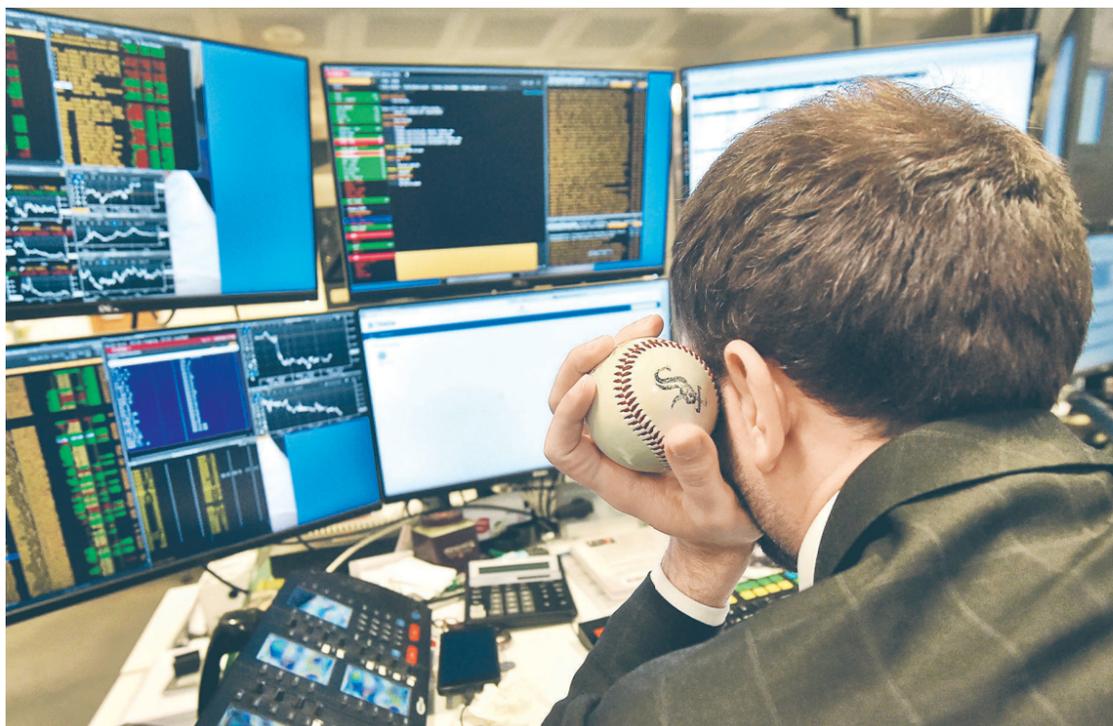


Фото: Анатолий Жданов/Коммерсантъ

ЦБ РАССМАТРИВАЕТ НОВОЕ СМЯГЧЕНИЕ
ДЛЯ НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

Форекс непрофессионалам по плечу

ЦБ готов позволить неквалифицированным инвесторам **ЗАКЛЮЧАТЬ СДЕЛКИ НА РЫНКЕ ФОРЕКС**, но только после сдачи теста и со сниженным плечом. Впрочем, большинство из них **УЖЕ ТОРГУЮТ** за рубежом, и **ДИЛЕРЫ НЕ ВЕРЯТ**, что ситуация изменится.

ТАТЬЯНА ЛОМСКАЯ

ЦБ рассматривает возможность допустить неквалифицированных инвесторов к торговле на рынке форекс с ограничением плеча после того, как они пройдут тестирование на знание этого рынка, следует из ответа ЦБ на запрос РБК.

В конце сентября первый зампред ЦБ Сергей Швецов заявил, что регулятор может рассмотреть допуск непрофессионалов при условии ограничения размера кредитного плеча (средства сверх имеющихся на счете, которые клиент берет займы у брокера, чтобы увеличить свою торговую позицию: например, имея на счете \$1000 и полу-

чив плечо 1:50, он может заключать сделки на \$50 тыс.). Для этого форекс-сообщество должно выпустить стандарт защиты потребителя с ограничением плеча, уточнил тогда Швецов.

ЦБ продолжает диалог с саморегулируемой организацией (СРО) форекс-дилеров о выработке стандарта, сообщил РБК представитель ЦБ в среду, 30 октября. «Если обсуждение будет результативным, мы будем готовы допустить к рынку форекс на условиях этого стандарта неквалифицированных инвесторов после прохождения ими тестирования», — сказал он.

Ассоциация форекс-дилеров подготовила стандарт и направила в ЦБ, сообщил РБК руководитель ассоциации Евгений Машаров.

“ Сейчас на рынке форекс нет специальных ограничений для неквалифицированных игроков, но новые поправки о категоризации инвесторов, которые ЦБ сейчас готовит ко второму чтению, позволяют проводить операции только квалифицированным инвесторам

КАК ЦБ ОТРЕГУЛИРОВАЛ РЫНОК ФОРЕКС

Регулировать деятельность форекс-дилеров ЦБ стал несколько лет назад. В 2015 году вступил в силу закон «О рынке форекс», согласно которому желающий работать в России форекс-дилер был обязан к 1 января 2016 года получить лицензию ЦБ, увеличить собственные средства до 100 млн руб. и внести 2 млн руб. в компенсационный фонд саморегулируемой организации на случай своего банкротства. Некоторые игроки предпочли перевести бизнес в офшорные юрисдикции.

Однако этим дело не кончилось: летом 2017 года Швецов заявил, что ЦБ «не в восторге от этого бизнеса»: агрессивная реклама форекс-дилеров привлекает людей, которые верят, что на рынке форекс можно заработать, и не понимают, что вероятность дохода очень маленькая, а проигрыша — очень большая. Регуля-

тор решил запретить форекс-дилерам оказывать услуги неквалифицированным инвесторам.

К концу 2018 года в России было десять лицензированных форекс-дилеров, а на текущий момент — всего четыре: «Альфа-Форекс», «ВТБ Форекс», «ПСБ-Форекс» и «Финам Форекс». Главной претензией ЦБ к лишеным лицензии игрокам было использование российской компании для рекламы рынка форекс, тогда как их основной бизнес и клиенты были выведены в зарубежные юрисдикции. Оставшиеся игроки объединены в саморегулируемую организацию — Ассоциацию форекс-дилеров. По данным ассоциации на сентябрь 2019 года, у четверки форекс-дилеров было более 10 тыс. клиентов, в то время как услугами офшорных компаний пользовались 500 тыс. россиян.

На встречах с ЦБ, по его словам, рынок обсуждал максимальное плечо для неквалифицированных инвесторов 1 к 20 и для квалифицированных — 1 к 30. При этом «клиенты хотят плечи 1:100–1:200, такие доступны, например, в ЕС, поэтому там торгуют крупные клиенты из России», указал руководитель дирекции валютно-финансовых операций Альфа-банка Александр Красный. Сейчас для физических лиц без статуса индивидуального предпринимателя законодательство устанавливает максимальный размер кредитного плеча на форекс на уровне 1 к 50.

ЗАПРЕТ ПО УМОЛЧАНИЮ
Сейчас на рынке форекс нет специальных ограничений для неквалифицированных игроков, но новые поправки о категоризации инвесторов, которые ЦБ сейчас готовит ко второму чтению, позволяют проводить операции только квалифицированным инвесторам. Такой инвестор должен либо иметь двухлетний опыт работы с финансовыми инструментами, либо владеть активами на 10 млн руб., либо в течение двух лет совершать с определенной частотой сделки на общую сумму 10 млн руб. (в настоящее время порог по имуществу составляет 6 млн руб., столько же — по объему сделок, но за последний год, а не за два). Все остальные инвесторы, согласно последней версии поправок, попадут в категорию неквалифицированных. С помощью законопроекта ЦБ хочет защитить начинающих инвесторов от потерь и разочарования в фондовом рынке.

Если до вступления закона в силу, которое запланировано на 1 апреля 2021 года, инвестор заключал сделки с форекс-дилерами, он сможет играть на рынке еще два года, после чего должен получить статус квалифицированного. «Это переходная норма, позволяющая пользователям и сервис-провайдерам в спокойном режиме либо закрыть позиции, либо подготовиться и пройти квалификацию», — пояснил РБК представитель ЦБ.

ЧТО ДУМАЕТ РЫНОК

По оценке Евгения Машарова, введение законопроекта о категоризации инвесторов лишит 90% текущих клиентов возможности пользоваться услугами российских легальных форекс-дилеров. «Предложенная ЦБ оговорка ситуацию кардинально не изменит», — добавляет он.

«Скорее всего, при текущей редакции закона все игроки будут вынуждены закрыть этот бизнес», — говорит Александр Красный. Уже сейчас, по его словам, более 95% клиентов торгуют в офшорах или странах ЕС и не интересуются легальным российским рынком. После снижения плеча «оставшиеся несколько процентов клиентов также уйдут торговать за рубеж», считает Красный.

Допуск неквалифицированных инвесторов после тестирования и со сниженным плечом все равно снизит интерес клиентов к рынку форекс в России, следует из ответа Машарова: «К сожалению, без концептуального пересмотра отношения к легальному рынку со стороны регулятора конкурентоспособность российской юрисдикции будет значительно ниже». ■

ЦБ ОТСРОЧИЛ ВВОД НОВЫХ ТРЕБОВАНИЙ ДЛЯ СПЕКУЛЯТИВНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В АКЦИИ

Банковские «дочки» переоценят через пять лет

ЮЛИЯ КОШКИНА

ЦБ отложил введение для банков повышенных коэффициентов риска на вложения в акции. Это создало бы проблемы тем из них, у кого много «дочек». Компромисс — пятилетняя отсрочка — даст банкам шанс подстроиться под новые требования.

ЦБ даст отсрочку банкам по применению повышенных коэффициентов риска для спекулятивных инвестиций в акции, сообщил журналистам директор департамента банковского регулирования Банка России Алексей Лобанов. По его словам, ранее запланированные изменения создавали риски, и ЦБ не захотел «ставить банки перед фактом». Теперь переходный период будет продлен до 2025 года. «Мы предложили на пять лет растянуть эту историю, чтобы смягчить эффект негативный, чтобы дать банкам возможность либо капитал накопить, либо избавиться от этих долей. Сейчас продать их нелегко, поэтому нужно время», — сказал Лобанов в кулуарах Russia Risk Conference.

Проблема оценки риска подобных вложений касается всех банков, которые владеют долями в других компаниях, подчеркнул Лобанов. «За рубежом это все регулирование [происходит] на консолидированной основе, у нас на соло, то есть в периметр этого регулирования, попадают вложения в дочерние организации, находящиеся в группе. Вот в чем эффект болезненности. Головному банку не все равно, потому что он держит доли [дочерних структур] на балансе», — добавил глава департамента ЦБ.

По данным регулятора, на 1 сентября вложения банков в долевые ценные бумаги составили 425,7 млрд руб. Ровно год назад они составляли 496,2 млрд руб. Вложения в «дочки» есть у всех крупных

банков, отмечает старший менеджер департамента управления рисками «Делойт СНГ» Сергей Гришунин. Проблема актуальна скорее для госбанков, говорит младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Вячеслав Путиловский. «В среднем по банковской системе доля долевых ценных бумаг не превышает 2% активов, однако у некоторых госбанков она в несколько раз выше», — оценивает аналитик.

В октябре банки, направляя предложения по проекту инструкции, попросили ЦБ изменить сроки внедрения повышенных коэффициентов к вложениям в акции: продлить переходный период до 2027 года и на этот срок дать банкам право рассчитывать коэффициенты по старым правилам. Авторами инициативы были указаны ВТБ (владеет активами в зерновой отрасли, ретейле, рекламе, медиа и т.д.), Газпромбанк (владеет долями в проектах по добыче полезных ископаемых и строительству газопроводов, также является акционером Mail.Ru Group) и Промсвязьбанк (опорный оборотный банк правительства). Комментарии к проекту инструкции были опубликованы на сайте ЦБ, сейчас они недоступны. Представитель Промсвязьбанка, впрочем, уточнил РБК, что банк не просил отсрочку по применению повышенных коэффициентов. В ВТБ и Газпромбанке не ответили на запросы. Множество непрофильных активов есть у Сбербанка — от долей в Rambler Group и в проектах «Яндекса» до 80% акций Антипинского НПЗ (банк не ответил на запрос РБК). При этом Сбербанк применяет ПВР-подход, позволяющий ему оценивать риски на основе внутреннего рейтингов. Альфа-банк получал за долги коммерческую недвижимость крупных заемщиков, а в 2017 году холдинг «Альфа-Групп» даже создал компанию «Альта плюс», предназначенную для продажи непрофильных активов, полученных за долги

ЧЕМ ПЛОХИ ВЛОЖЕНИЯ БАНКОВ В АКЦИИ

Рост инвестиций в активы, которые не приносят процентный доход, подвергает банк рыночному риску, риску ликвидности и в конечном счете риску банкротства, пояснил

«Вложения в акции или доли нефинансового сектора не всегда являются спекулятивными, указывает представитель Альфа-банка

РБК представитель Центробанка. Регулятор называет вложения банков в акции спекулятивными, поскольку эту терминологию использует Базельский комитет, добавил он.

ЦБ настроен избавить банки от несвойственной им деятельности, говорит первый зампред правления Совкомбанка Сергей Хотимский: «Банковский капитал по определению предназначен для кредитования».

Основной риск, который видит Банк России, — злоупотребления менеджмента, связанные с выводом активов, утверждает Путиловский из «Эксперт РА». «Игроки заменяют часть понятий для Банка России активов, на вложения в долевые бумаги и ПИФы, качество которых оперативно оценить затруднительно», — подчеркивает аналитик. Риск затрагивал в большей степени небольшие банки, считает он.

Вложения в акции или доли нефинансового сектора не всегда являются спекулятивными, указывает представитель Альфа-банка и приводит в пример обеспечительные сделки, проекты по возврату проблемных активов, вложения в недвижимость, используемую для банковской деятельности, благотворительные проекты. Альфа-банк нейтрально относится к отсрочке от ЦБ «ввиду незначительного

эффекта на показатели», добавляет он.

ДОСТАТОЧНО ЛИ ПОСЛАБЛЕНИЙ ЦБ

Более плавное повышение коэффициентов риска по вложениям в акции — мудрый компромисс, считает Хотимский. По его словам, участникам рынка достаточно пяти лет, чтобы адаптироваться к жестким требованиям. «Полной расчистки балансов от таких инвестиций не будет, но банки подстроятся под регулирование, и доля в балансах небанковских проектов снизится», — прогнозирует он.

Уже хорошо, что банкам не придется нести дополнительные расходы «в моменте», говорит директор методологического департамента Национального рейтингового агентства (НРА) Семен Долгов. Но некоторым игрокам это несильно поможет, предупреждает Путиловский из «Эксперт РА»: «Есть ряд случаев, когда банки являются ядром крупнейших финансово-промышленных групп и осуществляют функции холдинговых компаний, что влечет за собой владение значительными пакетами акций и долями в капитале дочерних структур. Перестройка структуры крупного холдинга может занять много лет и сопровождаться существенными материальными затратами».

Отсрочка проблему банков с большим количеством «дочек» не решит, уверен Гришунин: «Получается, что банки должны либо избавиться за пять лет от акций «дочек», либо накопить капитал, достаточный для «выдерживания» более высокой резервной нагрузки». По его словам, ЦБ стоит дать четкие критерии, какие активы считать «спекулятивными».

Еще один путь — учет повышающих коэффициентов по вложениям в акции только при расчете достаточности капитала на консолидированной основе, отмечает управляющий директор рейтингового агентства НКР Станислав Волков (то есть их применение по отношению ко всему холдингу, а не только к банку). Банк России думает об этом, но не планирует таких изменений, заметил Лобанов. «Пока мы считаем, что пятилетний переходный период вполне комфортен, банки сказали, что можно. А дальше посмотрим», — заключил глава департамента ЦБ. ■

₽425,7 млрд

составили вложения банков в долевые ценные бумаги по состоянию на 1 сентября 2019 года, согласно данным ЦБ

В ЧЕМ СУТЬ УЖЕСТОЧЕНИЙ ЦБ

Речь идет о вложениях кредитных организаций в акции или доли других юридических лиц. Проект инструкции, которая должна была повысить требования по таким инвестициям, ЦБ публиковал в июле: с 2020 года коэффициент риска по инвестициям в некотируемые акции (ЦБ классифицирует их как инвестиции

спекулятивного характера) должен был вырасти со 150% до 400% по краткосрочным вложениям и до 250% по прочим вложениям. Таким образом, банкам пришлось бы резервировать больше средств при таких сделках. Поэтапное повышение коэффициентов риска должно было состояться в срок до 2022 года.

Медиа

У ЛИДЕРА НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ СМЕНИЛИСЬ СОБСТВЕННИКИ

«Вера-Олимп» подняла на щит Russ Outdoor

Структуры, связанные с оператором наружной рекламы «ВЕРА-ОЛИМП», закрыли сделку по покупке 48,6% ГРУППЫ RUSS OUTDOOR, лидера на этом рынке. Сумма сделки могла составить до 4,4 МЛРД РУБ.

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

Сделка по продаже 48,57% группы Russ Outdoor закрыта, сообщили РБК три источника на рынке наружной рекламы и подтвердил представитель Russ Outdoor.

ДОЛИ RUSS OUTDOOR

Долю в головной компании — зарегистрированной в Нидерландах Russ Out of Home B.V. — получило ООО «Стинн», чье ходатайство Федеральная антимонопольная служба удовлетворила еще в июле. ООО «Стинн» связано с конкурентом Russ Outdoor — оператором наружной рекламы «Вера-Олимп»: весной 2018 года «Стинн» купило за 300 млн руб. у долгового центра ВТБ, кредитора «Вера-Олимп», право требовать с заемщика 3,4 млрд руб.

Бенефициарами группы «Вера-Олимп» ее гендиректор Дмитрий Дюмин в апреле этого года называл Левана и Роберта Мирзоянов, а также Бехана Барахоева. Они же выступают фактическими покупателями и 48,57% Russ Outdoor, утверждают источники РБК.

Свои пакеты в Russ Outdoor продали американский инвестор, основатель канала СТС Питер Герви (21,85%), один из основателей и бывший

управляющий директор группы Максим Ткачев и его партнеры (20,72%) и член совета директоров Альфа-банка Андрей Косоков (6%).

Акционерами Russ Outdoor остались банк ВТБ (26,43%) и мировой лидер в наружной рекламе, французская JCDecaux (25%). Госбанк выступает и кредитором группы: в 2015 году он открыл ей кредитную линию на 10 млрд руб., основные выплаты по этому займу приходится на 2020 год.

Содиректор JCDecaux Жан-Франсуа Деко и Максим Ткачев подтвердили РБК факт сделки, представитель ВТБ отказался от комментариев, все остальные — новые и бывшие акционеры Russ Outdoor — не ответили на запросы РБК.

ВТБ на 31 декабря 2018 года в своей отчетности оценивал свои 26,43% Russ Outdoor в 1,9 млрд руб. и, соответственно, всю группу в 7,2 млрд руб. (около \$103 млн). Два источника РБК утверждают, что в рамках сделки весь бизнес Russ Outdoor был оценен выше — до 9 млрд руб. Таким образом, 48,57% группы могли обойтись покупателю в 4,4 млрд руб. Представитель Russ Outdoor сумму сделки не комментирует.

Пакет приобретен связанными с «Вера-Олимп» бизнесменами на заемные средства, они получили кредит на покуп-

« В апреле группа «Вера-Олимп» уже приобрела агентство «Лайса», которое до 2022 года выступает эксклюзивным рекламным подрядчиком РЖД и размещает рекламу на щитах вдоль железнодорожных путей, на вокзалах и прилегающих к ним территориях и т.п.



ку доли в Russ Outdoor у ВТБ, акционера группы, утверждают источники РБК. Представитель ВТБ не стал комментировать эту информацию.

КАК МЕНЯЛАСЬ ЦЕНА RUSS OUTDOOR

Группа ведет историю с начала 1990-х, когда в APR Group Арнольда Уварова был создан отдел наружной рекламы. В 1995 году отдел был выделен в самостоятельную компанию «АПР Сити». Тогда она располагала 200 рекламных поверхностей в Москве.

В 2000 году совладельцем «АПР Сити» становится News Corp. Руперта Мердока. Из отчетности входящих в News Corp. компаний можно сделать вывод, что 64,1% российского бизнеса тогда было оценено в £20 млн (примерно \$31 млн).

В 2001 году «АПР Сити» сменила название на News Outdoor Russia, став частью News Outdoor Group. В 2003 году штаб-квартира всей News Outdoor Group, представленной в пяти странах Европы, была перенесена в Москву, управляющим дирек-

тором группы стал один из основателей «АПР Сити» Максим Ткачев.

В 2006 году корпорация Руперта Мердока уже оценивала всю News Outdoor Group в \$700 млн.

В 2008 году Мердок в беседе с Financial Times заявил: «Чем больше я читаю про инвестиции в Россию, тем меньше мне хочется делать их. Чем успешнее будет наш бизнес, тем выше вероятность, что он будет у нас украден. Лучше нам продать его сейчас». К тому времени News Corp. уже искала инвестора для News Outdoor Group. Французская Les Echos писала, что весь бизнес оценивается в €1 млрд (около \$1,4 млрд).

Продать News Outdoor консорциуму инвесторов во главе с ВТБ удалось только в 2011 году. В отчетности News Corp. сообщалось, что бизнес был продан за \$360 млн, но эта сумма включала и долговую нагрузку News Outdoor Group. Из отчетности ВТБ следовало, что без учета долга стоимость группы равнялась \$256 млн.

↑ По данным AdMetric, на июнь 2019 года Russ Outdoor располагала 22,4 тыс. рекламных поверхностей общей площадью 255,5 тыс. кв. м

ЧТО ТАКОЕ RUSS OUTDOOR

Russ Outdoor — крупнейший в России оператор наружной рекламы. На 30 июня 2019 года, по данным AdMetric на основе мониторинга «Эспар-Аналитик» в 50 городах страны, группа располагала 22,4 тыс. рекламных поверхностей общей площадью 255,5 тыс. кв. м (без учета небольших форматов, рекламы на транспорте и внутри помещений). На втором месте была

группа Gallery Ивана Таврина с 12,8 тыс. поверхностей общей площадью 215,2 тыс. кв. м, на третьем — «Вера-Олимп» с 4,5 тыс. поверхностей общей площадью 63,2 тыс. кв. м. Финансовые результаты Russ Outdoor доступны только за 2017 год: при выручке 9,9 млрд руб. операционная прибыль составила 699 млн руб., чистый убыток — 715,6 млн руб.

Мнение

Как правильно реформировать налог на имущество



МИХАИЛ
ОРЛОВ

партнер, руководитель департамента налогового и юридического консультирования KPMG в России и СНГ

Дефицит времени при рассмотрении Госдумой поправок к Налоговому кодексу может привести к серьезному росту налоговой нагрузки на бизнес.

Налогообложение имущества организаций в его нынешнем виде появилось в России в 1990-е годы и с тех пор почти не менялось. Налоговая база рассчитывается исходя из балансовой стоимости имущества, которая определяется по данным бухгалтерского учета. Эта методика несовершенна: она не позволяет обложить налогом более «справедливую» рыночную стоимость недвижимости. Проблема постепенно решается: с 2014 года торговая и офисная недвижимость облагаются налогом по кадастровой стоимости, обычно приближенной к рыночной.

Это правило не охватывало промышленные объекты. Тем неожиданнее оказались принятые в сентябре 2019-го поправки к Налоговому кодексу, которые позволяют расширительно трактовать перечень имущества компаний, попадающего под налогообложение по кадастру. Для бизнеса это чревато многократным ростом налоговой нагрузки — счет идет на сотни миллиардов рублей.

Казалось бы, ни правительство, ни Госдума не стремились переводить все имущество организаций на кадастровое налогообложение. Первое планировало аккуратно расширить список объектов, попадающих под кадастр, за счет недвижимости, которую организации получают от физлиц. Сейчас она облагается налогом по балансовой стоимости, которая ниже кадастровой, а государство теряет значительный объем отчислений.

Но аккуратно не получилось. Статья 378.2 отнесла к имуществу, облагаемому налогом исходя из кадастровой стоимости, любые объекты недвижимости. Всеми виной банальный цейтнот: из-за позднего внесения поправки в профильный думский комитет на обсуждение был отве-

ден один день и на всесторонний анализ текста просто не хватило времени.

ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ СИГНАЛЫ

Первым обратил внимание на поправку ее конечный бенефициар, то есть бизнес, который начал бить тревогу. Вскоре Минфин пояснил, что в этой статье речь идет только об объектах, которые могут находиться в собственности физлиц. Доработками закона теперь совместно займутся Минфин и парламент.

Полагаю, что ст. 378.2 должна быть сформулирована так, чтобы под налогообложение по кадастровой стоимости попала только недвижимость, расположенная на земельных участках, предназначенных для личного хозяйства, садоводства или индивидуального жилищного строительства. В таком виде норма затронет небольшой круг налогоплательщиков, преимущественно банки, на баланс которых такие объекты поступают в качестве залога, а также успокоит бизнес, испугавшийся кратного роста налоговой нагрузки.

Предложенные Минфином корректировки содержат уточнения, которых не хватило первоначальному тексту закона. Из него исключены объекты промышленной инфраструктуры, по кадастровой стоимости облагаются налогом жилые помещения, гаражи, объекты незавершенного строительства, дачные дома и другие постройки, находящиеся на участках, предназначенных для ведения подсобного хозяйства, огородничества и индивидуального жилищного строительства.

Как уточнил глава ФНС Михаил Мишустин, бизнесу придется платить налог на недвижимость, перешедшую от физлиц, по кадастровой стоимости при одновременном выполнении нескольких условий: регион (налог является региональным) законодательно подтвердил возможность начисления налога, недвижимость зарегистрирована в ЕГРН, а ее кадастровая стоимость определена и внесена в ЕГРН.

ПЛАВНЫЙ ПЕРЕХОД

Безусловно, переход на налогообложение кадастровой стоимости недвижимости — это необходимая мера, одна-

ко она должна осуществляться системно, а не в результате скоропалительных законодательных инициатив. Чтобы избежать ошибок, правительство должно разработать план поэтапного перехода на налогообложение имущества по кадастровой стоимости. И главное, необходимо опубликовать этот план, чтобы и регионы, и налогоплательщики были готовы к такому изменению.

Необходимо также принять соответствующие законы о переходе на кадастровую стоимость не менее чем за полтора года до их вступления в силу. Разночтения могут стоить бизнесу миллиарды рублей, которые пошли бы на создание новых мощностей, рабочих мест или на модернизацию.

Чтобы переход был безболезненным, ему должен предшествовать ряд реформ. Это касается однозначного разграничения движимого и недвижимого имущества, четкого определения перечня объектов недвижимости, попадающих под действие нового налогообложения. Важно сформировать кадастр с корректной оценкой стоимости недвижимости, так как сейчас методика массовой оценки недвижимости далека от совершенства. В итоге кадастровая стоимость часто оказывается завышенной и существенно превышает рыночную. Поэтому нужны эффективные механизмы оспаривания итогов кадастровой оценки недвижимости, если она некорректна. Переход также должен сопровождаться снижением ставки налога. Регионы вправе снижать ставку, но желание пополнить местные бюджеты может оказаться сильнее.

Очевидно, что все эти изменения должны происходить постепенно. Методы, подобные «шоковой терапии» начала 1990-х, здесь не годятся.

“ Важно сформировать кадастр с корректной оценкой стоимости недвижимости, так как сейчас методика массовой оценки недвижимости далека от совершенства

В 2012 году 25% группы, сменившей название на Russ Outdoor, приобрела французская JCDecaux. За пакет она могла заплатить €96,8 млн, что соответствует оценке группы в €387,2 млн (\$518 млн).

С 2014 года ВТБ в отчетности последовательно снижал стоимость своего пакета в Russ Outdoor: к концу 2018 года компания оценивалась чуть более чем в \$100 млн.

В апреле группа «Вера-Олимп» уже приобрела агентство «Лайса», которое до 2022 года выступает эксклюзивным рекламным подрядчиком РЖД и размещает рекламу на щитах вдоль железнодорожных путей, на вокзалах и прилегающих к ним территориях и т.п.

«Вера-Олимп», Russ Outdoor и «Лайса» после закрытия сделки будут управляться совместно, сообщил РБК представитель Russ Outdoor. По его словам, объединенной структурой будет руководить Жан-Эммануэль де Витт, управляющий директор Russ Outdoor, а Роберт Мирзоян станет исполнительным директором. ▀

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

Индустрия развлечений

КИБЕРСПОРТ, который в прошлом году стал официальной дисциплиной Азиатских игр, **ПРИВЛЕКАЕТ В КИТАЕ** не меньше зрителей, чем футбол. Когда правительство забанило американского транслятора **ВИДЕОИГР**, наступил **ЧАС СЛАВЫ** для его местных конкурентов.

КАК В КИТАЕ ТРАНСЛЯЦИИ ВИРТУАЛЬНЫХ ИГР СТАЛИ ПОПУЛЯРНЕЕ ИХ САМИХ

Киберспорт стримится в массы

ДМИТРИЙ ВАРЛАМОВ

В августе 2018 года в штаб-квартире технологической компании Twitch (принадлежит Amazon) с удивлением отметили, что число скачиваний ее мобильного приложения в Китае всего за неделю подскочило в 23 раза. Американский сервис по трансляции киберспортивных соревнований взлетел на третью строчку рейтинга самых востребованных в КНР стриминговых сервисов.

Неожиданную популярность Twitch, который не пользовался большим успехом у китайских любителей видеоигр, принесла трансляция киберспортивных соревнований, которые в прошлом году впервые вошли в число дисциплин Азиатских игр, проводившихся в августе 2018-го в Джакарте. Организаторы Игр не ожидали, что за спортсменами, которые соревновались, сидя за компьютерами, будут пристально следить ничуть не меньшее число зрителей, чем за участниками привычных атлетических дисциплин. Центральное китайское телевидение тоже не проявило дальновидности, отказавшись приобрести права на трансляцию киберспортивной части Игр. Это и дало возможность Twitch получить исключительный доступ к огромной аудитории: например, всего один матч по чрезвычайно популярной у азиатских пользователей игре League of Legends, где за первенство сражались китайская и южнокорейская сборные, смотрели 1,2 млн зрителей.

Однако успех западного стримингового сервиса оказался недолгим. Спустя неделю сайт Twitch оказался недоступен для китайских пользователей, а мобильное приложение пропало из онлайн-магазинов. Власти КНР не дали официального объяснения причин блокировки. Впрочем, прекращение работы Twitch, считавшегося одним из последних крупных западных сайтов с пользовательским контентом, доступ к которым был разрешен властями страны, совершенно не означал конца индустрии стриминговых сервисов в Китае. Совсем наоборот.

ВОЙНА ТЫСЯЧИ ПЛАТФОРМ

Рынок стриминговых платформ в Китае оформился в 2015 году, следует из доклада аналитического агентства «Айжуй цзэ-сюнь». В этом году его размер превысил 100 млн юаней (\$14,1 млн). Затем начался бурный рост: в течение следующих трех лет рынок увеличивался в среднем вдвое. Специалисты агентства ожидают, что к 2021 году объем рынка составит 22,1 млрд юаней (\$3,12 млрд).

Сейчас немногим менее половины населения Китая, 619 млн человек, играют в различные видеоигры, подсчитали в консалтинговой компании Newzoo. В общей сложности этот рынок оценивается в \$37,9 млрд, что делает его одним из крупнейших в мире — некоторое время назад он даже обгонял американский, после чего тот, впрочем, снова вырвался вперед. Три четверти пользователей китайского ин-

тернета смотрят видеотрансляции игр. Ядром этой аудитории являются мужчины моложе 30 лет, живущие за пределами крупнейших городов (74%).

Примечательно, что большинство из китайских геймеров описывают себя как заурядных людей с невысоко оплачиваемой работой, родившихся в обычных семьях. Для них стримы — это возможность скоротать вечер или обеденный перерыв. Данные видеохостингов подтверждают это социологическое наблюдение: именно в обеденное время и по вечерам просмотры достигают пика. Вдобавок китайские геймеры более лояльно, чем их коллеги из других стран, относятся к мобильным играм, которые еще с 2016 года приносят разработчикам больший доход, чем продукты для персональных компьютеров.

В Китае в отличие от западных стран большинство стриминговых платформ возникли сами по себе, а не были созданы или на ранней стадии приобретены технологическими гигантами, как, например, YouTube, который уже через год после запуска, в 2005-м, был куплен Google. В 2016 году, когда



рынок стриминговых площадок стремительно рос, Китай охватил бум таких сервисов. По разным подсчетам, в то время их насчитывалось от 140 до 300, что позволило местным обозревателям говорить о войне тысячи платформ. Большинство из появившихся стриминговых компаний пали ее жертвами, в том числе один из лидеров своего времени Panda TV, который весной 2019 года объявил о закрытии. Война тысячи платформ далека от завершения даже сейчас. Правда, в ней осталось только два активных бойца, поделивших между собой рынок, — сервис Douyu и его конкурент Huya.

ФАНАТЫ ИГР

По словам основателя Douyu Чэнь Шаоцзе, он увлекся компьютерными играми еще в пятом классе. Окончив отделение программирования Шаньдунского молодежного университета политических наук в 2006 году будущий предприниматель начал работать в компании, занимающейся разработкой игр. Вместе с Чэнь Шаоцзе там оказался его одноклассник Чжан Вэньмин.

В конце 2000-х годов Чэнь и Чжан разработали игру «Чжанмэньжэнь» («Босс»), которую приобрела шанхайская венчурная компания «Шэнда». Компания смогла переманить к себе и молодых разработчиков. Однако отношения с работодателем не сложились, и на следующий год Чэнь Шаоцзе вложил вырученные за «Босса» 4 млн юаней (\$566 тыс.) в пекинский видеосервис «AcFun даньму шипин».

↑ Стримы с крупных киберспортивных соревнований привлекают миллионы китайских зрителей. На фото: онлайн-трансляция игр на международном студенческом турнире по League of Legends в Гонконге

\$37,9 млрд

объем китайского рынка видеоигр



Компания успешно скопировала идею японского сервиса Niconico. Ее суть заключалась в выведении поверх потокового видео комментариев, которые в режиме реального времени оставляли пользователи. В Китае подобный функционал получил название «комментарии — завеса из пуль».

В 2013 году в AcFun решили провести эксперимент — добавить к любившимся пользователям функционал «завесы» возможность транслировать видео в прямом эфире. А уже спустя год новый сервис, получивший название Douyu-TV, был выведен на рынок как отдельный продукт. Стартапу Чэнь Шаоцзе и Чжан Вэньмина удалось быстро привлечь ангельские инвестиции от гуандунской анимационной студии «Аофэй дуньмай» («Альфа-аниме»). Студия вложила в Douyu 20 млн юаней (\$2,8 млн). По версии аналитиков, в перспективе стриминговых сервисов китайские инвесторы поверили после покупки Twitch компанией Amazon в 2014 году.

ВКУС РЫБНЫХ ФРИКАДЕЛЕК

Разработчики Douyu дали своему детищу несколько провокационное название — нарекли его в честь сиамского петушка, аквариумной рыбки, которая известна своим драчливым нравом. Вероятно, такое название стриминговой платформы должно было понравиться любителям киберспортивных соревнований. Как следует из данных Standard & Poor's, Douyu в первую очередь работает для аудитории, которая смотрит игро-

вые стримы на персональных компьютерах. Ежемесячное количество пользователей, которые смотрят стримы на ПК, достигает в Китае 110 млн человек, в то время как аудитория мобильных гаджетов не превышает 40 млн.

Пользователи Douyu могут бесплатно смотреть все стримы. Компания монетизирует свои услуги, продавая внутрисервисную валюту. Ее название выдержано в духе самого сервиса — это может быть или «юйвань» («рыбные фрикадельки»), или «юйчи» («плавники акулы»).

Пользователи сервиса тратят «фрикадельки» на виртуальные подарки, которые преподносят понравившимся им стримерам. По данным самой платформы, в среднем каждый, кто вносит в проект деньги, ежемесячно тратит около 52 юаней (\$7,4). В прошлом году сборы с виртуальных подарков принесли сервису 3,15 млрд юаней (\$445 млн). Интегрированная в пользовательский интерфейс реклама приносит чуть более 10%. Третьим способом монетизации является совместное продвижение игровых новинок вместе с их разработчиками.

Douyu регулярно проводит киберспортивные соревнования. Уханьской компании принадлежит эксклюзивное право на трансляцию 29 чемпионатов. Главным событием игрового сезона является фестиваль Douyu. Например, прошедший в августе 2019 года в Ухане трехдневный слет любителей компьютерных игр принес компании 20 млн юаней (\$2,8 млн), полученных от реализации билетов.

44%

пользователей Рунета смотрят стримы или стримят сами, свидетельствует исследование DonationAlerts и ResearchMe

ФИЛОСОФ С ГЕЙМПАДОМ

Основатель Нууа, главного конкурента Douyu, Ли Сюэлин окончил философский факультет пекинского Народного университета, затем работал корреспондентом пекинской газеты «Китайская молодежь», где вел колонку про технологии. Был главным редактором игрового портала, созданного ведущим китайским разработчиком игр «Ваньи» (NetEase). Позже Ли развивал собственные медиапроекты.

По-настоящему крупный проект, видеохостинг YY, он смог запустить в 2005 году. Компания Нууа во многом повторила путь Douyu: сначала внутри YY появился сервис по трансляции видеоигр, который в 2014 году был выделен в отдельный проект. Для него создатель также подобрал весьма агрессивное название — Нууа, что можно перевести как «Клык».

По своему функционалу сервис Ли Сюэлина сравним с продуктом уханьских разработчиков. Пользователи Нууа могут в режиме реального времени наблюдать, как блогеры играют в видеоигры, и посылать им виртуальные подарки. Несмотря на сходство бизнес-моделей, Нууа более привлекателен для тех, кто готов делать пожертвования. Внутрисервисную валюту в Нууа регулярно покупают около 4,8 млн человек, что ровно на 1 млн больше, чем в Douyu. Схожая пропорция сохраняется и в объеме общей выручки: доход компании из Гуанчжоу на 1 млрд юаней (\$141 млн) больше, чем 3,65 млрд (\$516 млн), которые в 2018 году получили в Douyu.

СЕСТРАМ ПО СЕРЬГАМ

В мае 2018 года акции Нууа были размещены на Нью-Йоркской фондовой бирже. IPO принесло компании \$128 млн. В момент выхода акции компании торговались по \$10–12 за штуку, впоследствии котировки выросли до \$21. Однако когда в июле 2019 года конкуренты из Douyu также решили повторить путь Нууа и провести IPO на американской бирже NASDAQ, они столкнулись с осторожной реакцией рынка. Хотя им удалось привлечь \$775 млн, прославившись самым успешным размещением китайской компании на американской площадке в текущем году, вскоре стоимость акций снизилась с \$11,5 до \$7,8.

О напряженном соперничестве двух компаний говорит и то, что китайский ИТ-гигант Tencent, давно присматривавшийся к стриминговому рынку, так и не смог решить, на какую сделать ставку. В марте 2018 года в шэньчжэньском офисе Tencent было принято соломоново решение: с разницей в один день было объявлено, что техногигант приобретает 40% акций Douyu за \$630 млн и 31,5% Нууа за \$461 млн.

СТРИМЕРЫ НА ВЫРОСТ

Оба ведущих китайских сервиса большое внимание уде-

Согласно подсчетам консалтинговой компании Newzoo, сейчас немногим менее половины населения Китая, 619 млн человек, играют в различные видеоигры, а три четверти пользователей китайского интернета смотрят видеотрансляции игр

ляют привлечению известных ведущих. Это неудивительно, поскольку, как признавались в Douyu, из 2,2 млрд часов, что пользователи в среднем проводят за просмотром стримов в каждом квартале года, около половины приходится на долю наиболее популярных игроков. С 5 тыс. самых востребованных стримеров уханьская компания заключает партнерское соглашение.

Например, в 2016 году, когда Douyu удалось привлечь 15 млн юаней (\$2,1 млн) в ходе первых раундов инвестирования, большая часть этих денег пошла на переманивание звезд с других платформ, в первую очередь из Нууа. Уже тогда компания была готова платить профессиональному игроку Лю Бэньвэю более 1 млн юаней в год (\$141 тыс.). Впрочем, спустя два года Douyu удалось частично вернуть затраченные деньги — Лю был уличен в использовании брешей в игровой механике, что разрушило его репутацию.

В Нууа пошли дальше: в 2017 году сервис создал собственную команду «Охотники из Чэнду», которая выступает в онлайн-шутере Overwatch.

БЕССТРАШНЫЕ ИГРОКИ

В последнее время руководство страны приняло ряд мер по регулированию рынка онлайн-стримов. Перед тем как выйти на рынок, ведущие каналы обязаны получить по меньшей мере пять лицензий от ведомств, которые оценивают соответствие контента моральным стандартам. Чтобы соответствовать требованиям надзорных органов, китайские стриминговые компании пристально контролируют своих клиентов. Например, в Douyu предусмотрен штат из 500 модераторов, которые готовы после нарушения внутренних правил закрыть любой стрим в течение 90 секунд.

Однако профессиональные игроки не боятся попасть в немилость. Самый популярный киберспортсмен страны Чжан Дасянь (Божественный Чжан) с помощью Нууа ежедневно получает в виде виртуальных подарков около 477 тыс. юаней (\$67 тыс.). Такая алчность в Китае легко может похоронить карьеру успешного игрока, но ведь готовность к риску — составляющая успеха в этой профессии. ■

Уголовная ответственность за налоговые преступления

12 ноября,
Коллектив



О чем:

Налоговая проверка может повлечь для компании самые разнообразные последствия, вплоть до уголовного преследования за неплату налогов и страховых взносов. В рамках конференции РБК представители фискальных и следственных органов власти поделятся своим опытом участия в подобных мероприятиях, а ведущие эксперты расскажут, как подготовиться к проверкам на разных этапах и грамотно выстроить свою защиту.

Программа: Ксения Жданович — kjdanovich@rbc.ru, +7 926 357 70 87

Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84

Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

2019 год. Реклама. 18+

Российская сессия на MAPIC 2019

Переосмысление ретейл-форматов в России: новая эра потребления

13 ноября, Канны,
Дворец Фестивалей



10:15 – 11:00

Поведение покупателей существенно изменилось за последние несколько лет, и Россия в этом плане — не исключение. Чтобы соответствовать ожиданиям нового поколения горожан, инвесторы должны найти баланс между краткосрочными и долгосрочными целями. Спрос на МФК играет важную роль в новых ретейл-проектах не только в Москве, но и в регионах. Новые проекты подразумевают интеграцию МФК в городскую инфраструктуру. Какие важные инвестиционные проекты есть на российском рынке сегодня? Как интегрировать торговый центр в городскую жизнь и инфраструктуру? Какие успешные стратегии используют международные бренды для расширения? Эти и многие другие вопросы эксперты рынка обсудят на российской сессии MAPIC 2019.

Программа: Лариса Каграманян — lkagramanyan@rbc.ru, +7 916 723 90 85

Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

*МАПИК

2019 год. Реклама. 18+