



Фото: Сергей Карпухин/ТАСС

Больше 3% россиян полностью прошли вакцинацию от COVID-19 → 2

Холдинг «Смиком» победил на аукционе по продаже «Евроцемента», предложив за него более ₽160 млрд → 5

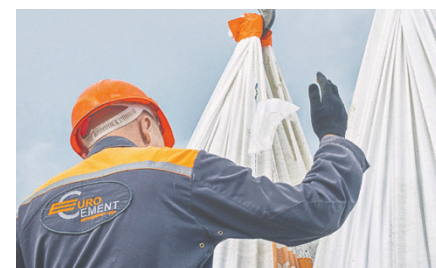


Фото: Олег Харсеев/Коммерсантъ

ЦБ планирует ужесточить регулирование экосистем крупнейших банков и ИТ-компаний → 8

“Экосистемы не должны строиться «по закрытому принципу, когда лидеры рынка захватывают в свой периметр все больше небанковских продуктов, собирают все больше данных», подчеркивала глава ЦБ Эльвира Набиуллина

COVID-19

КАК В РОССИИ ПРОХОДИТ КАМПАНИЯ ВАКЦИНАЦИИ

Чукотка лидирует по повторным уколам

По итогам прошедшего месяца в ЛИДЕРЫ по темпам вакцинации вышли ЧУКОТКА И МОСКВА, главный АУТСАЙДЕР — ДАГЕСТАН. Среди отстающих и другие регионы Северного Кавказа.

ЮЛИЯ КРИГАН,
АНАСТАСИЯ АНТИПОВА,
АРТЕМ ФИЛИПЕНКО,
МАЙЯ БОБЕНКО,
ЕЛИЗАВЕТА ЛАМОВА

Почти за месяц, который прошел после последнего исследования РБК, число россиян, получивших хотя бы одну дозу вакцины от коронавируса, выросло с 4,72 млн (3,22% от общего населения страны) до 6,93 млн (4,74%), согласно данным по состоянию на 30 марта — 2 апреля.

Что касается регионов, где граждане получили уже две дозы (то есть вакцинированы полностью), то впереди Чукотка (7,27% от населения региона), Москва (6,32%), НАО (6,04%) и Сахалинская область (5,91%). Всего две дозы получили 4,72 млн россиян (3,23% населения страны).

Данные по числу привитых россиян, которые РБК получил, опросив региональные оперативные штабы и минздравы, а также изучив информацию на официальных сайтах региональных властей, показывают, что вакцинирование в региональном срезе проходит очень неравномерно.

ОТСТАВАНИЕ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА ЛИШЬ УВЕЛИЧИЛОСЬ

Среди семи регионов, замыкающих таблицу, лишь один не представляет Северный Кавказ. Это Удмуртия, где первую дозу получили 2,95% жителей. Немного опережает ее Ингушетия (3,00%). В других регионах СКФО число вакцинированных за месяц увеличи-

лось незначительно: в Северной Осетии — с 1,79 до 2,63%, в Карачаево-Черкесии — с 1,59 до 2,56%, в Чечне — с 1,69 до 1,94%, в Кабардино-Балкарии — с 1,18 до 1,93%.

Особняком стоит Дагестан. Это единственный субъект Федерации, где хотя бы одну дозу вакцины не получил даже 1% населения (0,97%). При этом Дагестан был одним из регионов, где год назад система здравоохранения испытывала серьезные проблемы, столкнувшись с большим числом зараженных.

Официально власти Дагестана говорят о 4,1% получивших первую дозу. Однако в данном случае речь идет не о доле от всего населения региона, а от числа тех, кто «подлежит вакцинированию».

В середине марта на заседании регионального оперативного штаба врио главы Дагестана Сергей Меликов заявил, что вакцинация в республике организована «именно так, что она исключает тяжелые осложнения». «В ходе заседания руководители муниципалитетов с низкими темпами вакцинации рассказали о причинах такого положения дел, среди которых прежде всего тот факт, что по результатам тестирования у большого числа жителей муниципалитетов обнаружены антитела к коронавирусу. Напомним, ранее, согласно рекомендациям Роспотребнадзора, прививке подлежали лишь те, в чьей крови не было обнаружено антител. Сегодня, по словам глав районов, информационно-разъяснительная работа с населением ведется активно, но, несмотря на это, жители неохотно идут вакциниро-

ваться», — говорится на сайте администрации региона. Глава республики попросил организовать проповеди и разъяснительную работу с верующими о важности вакцинации.

ЛИДЕРСТВО ЗАХВАТИЛИ АВТОНОМНЫЕ ОКРУГА

При этом за месяц в группе лидеров произошли некоторые изменения. Если в феврале лидерами по количеству вакцинаций были в основном регионы Дальнего Востока, то теперь к ним подтянулись области и республики Центральной России (в первую десятку вошли Ивановская и Липецкая области, а также Мордовия). Впереди при этом Чукотский и Ненецкий автономные округа. По общим цифрам число привитых от коронавируса там невелико, однако на Чукотке вакцинированы 14,13% жителей, а в НАО — 8,82%.

В Москве число вакцинированных выросло с 5 марта с 700 тыс. до 1 млн (7,9% жителей мегаполиса), в Санкт-Петербурге — с 260,5 тыс. до 368 тыс. (6,84%). В Московской области хотя бы одной дозой вакцинированы 545 тыс. человек (7,07%).

По-прежнему не очень высокими остаются темпы вакцина-

ции в Ростовской (3,18%), Волгоградской (3,14%) областях, Адыгее (3,18%).

Что касается регионов, где граждане получили уже две дозы (то есть вакцинированы полностью), то здесь впереди Чукотка (7,27%), Москва (6,32%), НАО (6,04%) и Сахалинская область (5,91%).

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАКЦИНАЦИИ

В Кремле в конце марта заявляли, что рассчитывают на рост темпов вакцинации. Воодушевить граждан должен был пример президента Владимира Путина, который сделал себе прививку 23 марта. Глава государства сделал это непублично, но потом признался, что после вакцинации «немного полагивало». Успели за неделю сделать прививку также министр обороны Сергей Шойгу и глава Минздрава Михаил Мурашко.

30 марта пресс-секретарь главы государства Дмитрий Песков в интервью «Аргументам и фактам» признал, что россияне неохотно идут на вакцинацию. Объяснил он это «национальными особенностями».

АКТИВНОСТЬ ЕСТЬ, ОЧЕРЕДЬ ЕСТЬ, ВАКЦИНУ ПРИВОЗЯТ НЕ ВСЕГДА

В некоторых регионах признают наличие определенных проблем с вакцинацией. Так, заместитель министерства здравоохранения Ингушетии Аминат Настаева сообщила, что на сегодняшний день республика получила 17 632 дозы вакцины, а следующая поставка в размере 2100 доз ожидается через месяц.

↑ По данным на начало апреля, обе дозы вакцины получили 3,23% населения России. На фото: медсестра измеряет температуру перед вакцинацией вторым компонентом

Фото: Сергей Карпунин/ТАСС



“Особняком стоит Дагестан. Это единственный регион, где хотя бы одну дозу вакцины не получил даже 1% населения



Стимулы для нежелающих вакцинироваться

Надежные данные о безопасности вакцин, в том числе при хронических заболеваниях, возможность выбора разных препаратов, доступ к поездкам за границу, давление со стороны работодателя — такие факторы назвали участники исследования РАНХиГС, отвечая на вопрос, при каких условиях они готовы вакцинироваться.

В исследовании приняли участие 1,4 тыс. россиян, интересующихся темой вакцинации. Опрос проводился онлайн, в том числе через соцсети РБК. Выборка не случайная — она приведена к половозрастной структуре по Росстату, но сдвинута в сторону городского населения и слоев с высоким доходом и высшим образованием. «Исследование затронуло предполагаемый «авангард прививочной кампании» — наиболее информированные и пострадавшие из-за коронавирусных ограничений социальные группы, заинтересованные в окончании пандемии», — гово-

рит руководитель исследовательской группы, директор Центра полевых исследований Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС Дмитрий Rogozin. В частности, одна из особенностей выборки — высокая доля тех, кто уже вакцинировался от COVID-19: среди всех респондентов таких 24%.

Чистых «антипрививочников» в изученной авторами исследования группе достаточно мало: только 11% ответивших считают, что от любых прививок больше вреда, чем пользы. Доля тех, кто считает, что вреда больше от антиковидной вакцины, почти вдвое выше — 21% (наиболее популярен такой вариант ответа у жителей регионов с доходами до 100 тыс. руб., а также у работающих людей без высшего образования).

Среди тех, кто не привился, достаточно много таких, кто готов согласиться на вакцинацию при определенных условиях, — 31%. Чаще всего условия, при которых люди готовы

вакцинироваться, связаны с необходимостью дождаться результатов апробации вакцины и надежных данных о ее безопасности. Второе по популярности условие — наличие выбора между разными вакцинами, в том числе произведенными за рубежом.

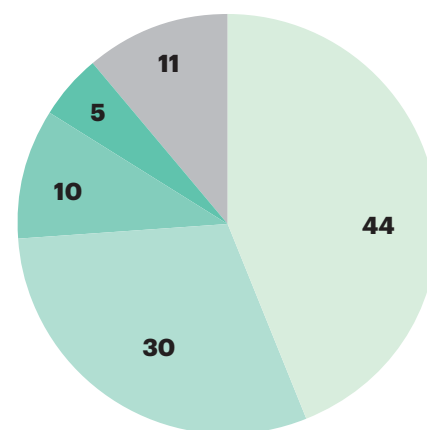
Большие группы участников опроса РАНХиГС указывали в качестве условий вак-

цинации ее качественное медицинское сопровождение и получение возможности выезжать за границу.

Наконец, некоторые респонденты рассказали о том, что для них значимым фактором может стать только внешнее давление — угроза увольнения или резкое обострение эпидемиологической ситуации.

Легко ли пройти вакцинацию, % респондентов

Легко
Скорее легко
Скорее сложно
Сложно
Затруднились с ответом



Данные: опрос РАНХиГС

Совместный проект



Реклама, 18+

Выпускайте деньги из банка

Инвестиции стали проще.

Пробуйте с РБК и новым партнером проекта ВТБ

quote.rbc.ru

Брокерские и иные финансовые услуги оказывает Банк ВТБ (ПАО). Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 040—06492—100000, выдана ФКЦБ России 25.03.2003 г. Без ограничения срока действия

COVID-19

← 2 О поставках вакцины с перерывами сообщили и в Магаданской области. Там это объясняется техническими причинами: прежний поставщик препарата передавал свои полномочия новому — Национальной иммунобиологической компании («Нацимбио»). В Еврейской автономной области перерыв в вакцинации объяснили тем, что «спрос превысил предложение» и вакцина попросту закончилась.

В пресс-службе губернатора Мурманской области РБК сообщили, что сроки ожидания граждан на прививку «несколь-

ко увеличены», объяснив это как большим числом людей, отнесенных к приоритету первого уровня, так и большой активностью местных жителей.

Об очередях на вакцинацию сообщили еще в нескольких регионах. И если в Ненецком АО в листе ожидания находятся шесть человек, то в Ульяновской области их 600.

НАДЕЖДА НА УСКОРЕНИЕ К ЛЕТУ ОСТАЛАСЬ

Между тем власти рассчитывают, что побороть эпидемию удастся уже в этом году. 1 апре-

7,27%

от населения Чукотки получили две дозы вакцины, это наибольшая доля среди регионов

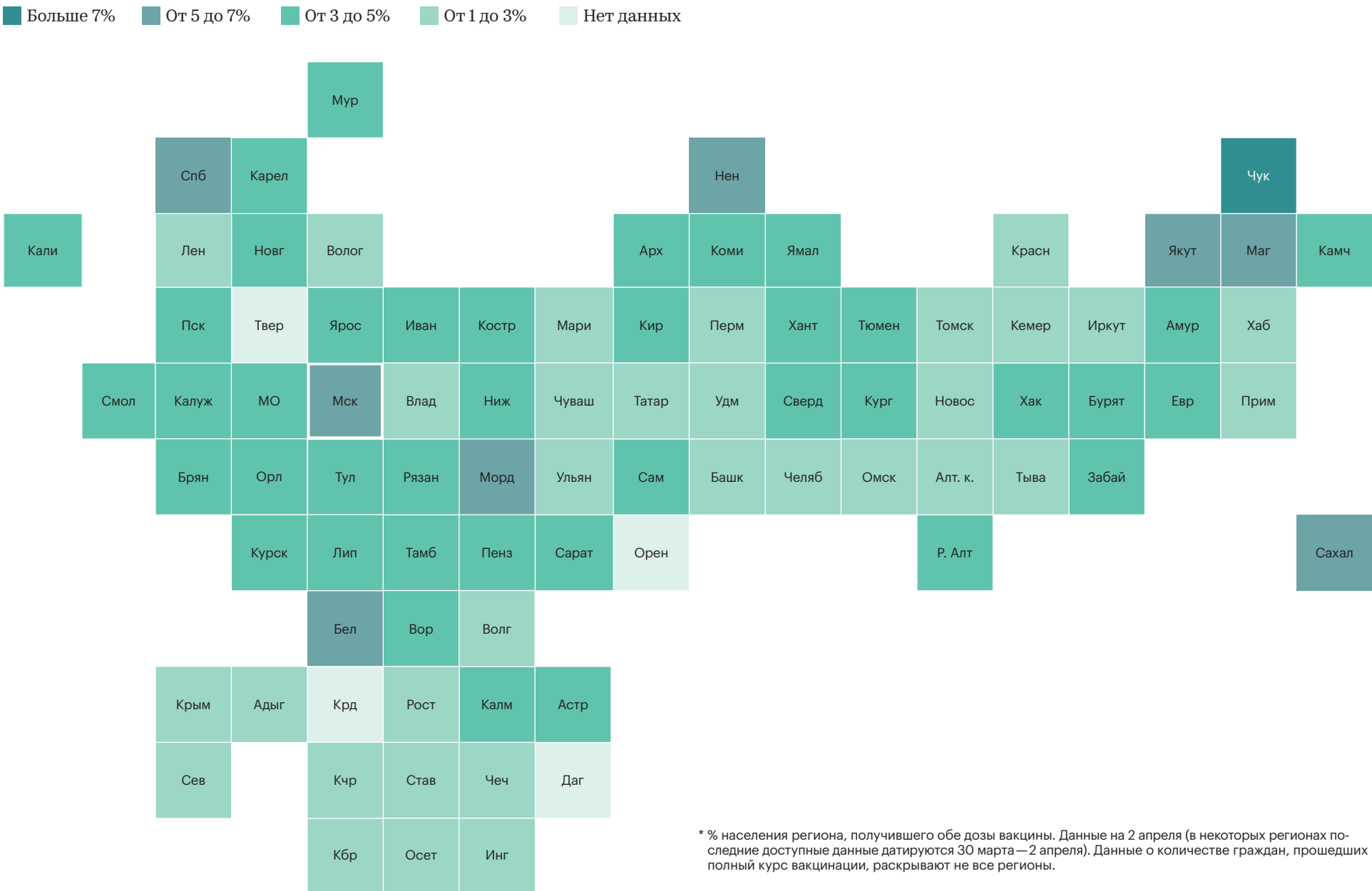
ля советник директора по научной работе Центрального НИИ эпидемиологии Роспотребнадзора академик РАН Виктор Малеев предположил, что к августу у многих граждан будет иммунитет, а небольшой всплеск возможен лишь осенью, когда люди вернутся из отпусков.

Мурашко, в свою очередь, 22 марта выразил надежду на то, что привить к середине июня удастся более 30 млн человек. Он объяснил это в том числе скорым появлением вакцин от новосибирского «Вектора» и Центра имени Чумакова.

8 февраля пресс-секретарь президента России Дмитрий Песков заявил журналистам, что, согласно расчетам иммунологов, к середине лета иммунитет появится примерно у 60% жителей страны, что позволит встретить август «с открытым забралом». ▀

При участии Георгия Перемитина, Виктории Некрасовой, Егора Губернаторова, Дмитрия Енцова, Дины Трушниковой, Анны Ивановой, Екатерины Деминой, Рауиля Ватолина, Татьяны Ренковой, Натальи Пятахиной

Доля полностью вакцинированного населения в регионах*



■ РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

И.о. главного редактора:
Петр Геннадьевич Канаев
Руководитель дизайн-департамента:
Николай Реутин
Выпуск: Игорь Климов
Руководитель фотослужбы:
Алексей Зотов
Верстка: Ирина Енина

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, Кирилл Сироткин

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Медиа и телеком: Анна Балашова
Банки и финансы: Антон Фейнберг
Свой бизнес: Илья Носырев
Индустрия и энергоресурсы: Тимофей Дзядко
Политика и общество: Вячеслав Козлов
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: Ирина Бокач
Директор по производству: Надежда Фомина

Pro:

PRO.RBC.RU

Финансы

→ 7

Индустрия
развлечений

→ 12

Бизнес

Эксперты АКРА прогнозируют
рост ставок по банковским
депозитам

«Сбер» интегрирует
в свою экосистему платформу
интерактивного видео Movika

СБЕРБАНК ВЫБРАЛ БУДУЩЕГО ВЛАДЕЛЬЦА СОЗДАННОЙ ФИЛАРЕТОМ ГАЛЬЧЕВЫМ КОМПАНИИ

«Евроцемент» растворяется в «Смикоме»



Мощность 13 действующих в настоящее время заводов «Евроцемента» составляет 45,9 млн т в год

Фото: Олег Харсеев/Коммерсантъ

«Смиком», связанный с родственником
Олега Дерипаски **ПАВЛОМ
ЕЗУБОВЫМ**, по итогам аукциона
КУПИТ 100% АКЦИЙ «Евроцемента».
Среди претендентов на актив также были
«Газметаллпроект» Льва Кветного и глава
«Сибура» Дмитрий Конов.

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Холдинг «Смиком» (ранее назывался «Базэлцемент» и входил в «Базэл»), связанный с родственником Олега Дерипаски Павлом Езубовым, победил на электронном аукционе Сбербанка по продаже 100% кипрской компании GFI Investments, которая контролирует группу «Евроцемент» и права требования по ее кредитам. Об этом РБК рассказал источник, близкий к банку,

информацию подтвердил один из претендентов на актив. Окончательные условия сделки еще согласовываются, о решении будет объявлено через полторы недели, уточнил один из собеседников РБК.

«Евроцемент» — крупнейший производитель цемента в России, владеющий 16 заводами в европейской части страны (мощность 13 из них составляет 45,9 млн т в год, еще три завода законсервированы). Он был создан бизнесменом Филаретом Гальчевым в 2002 году,

→ 6

Производство стройматериалов

← 5 но в третьем квартале 2020 года перешел под контроль Сбербанка из-за долгов. Долгосрочные обязательства компании в 2019 году достигли 69 млрд руб., краткосрочные — 30,7 млрд руб. (данные СПАРК). В феврале 2021 года банк решил продать группу вместе с долгами через электронную площадку Российского аукционного дома, 2 апреля завершился заключительный этап этого аукциона. Пресс-служба Сбербанка не комментирует итоги аукциона. Представитель «Базэла» сказал, что холдинг не участвовал в аукционе, а компания «Смиком» не имеет к нему отношения. РБК направил запрос представителю «Смикома».

КАК ПРОХОДИЛ АУКЦИОН
В пятницу, 2 апреля, Федеральная антимонопольная служба сообщила, что получила как минимум пять ходатайств о покупке «Евроцемента»: от Михайловского комбината строительных материалов (Михайловский КСМ, входит в «Смиком»), крупнейшего конкурента «Евроцемента» — «Газметаллпроекта» Льва Кветного (владеет двумя цементными заводами в Краснодарском крае — «Новоросцементом» и Верхнебаканским цементным заводом общей мощностью 8,1 млн т), а также от компаний «Аккерманн Цемент» (4,6 млн т), «Фотон-Инвест» (принадлежит главе «Сибура» Дмитрию Конову) и одного физического лица, имя которого не раскрывается.

Аукцион прошел на электронной площадке Российского аукционного дома в два этапа: на первом запрашивались предложения у всех претендентов, которые должны были перечислить первоначальный взнос 1,5 млрд руб. и заключить договор задатка, а также направить ходатайство в ФАС; а на втором уже были организованы торги. На второй этап были допущены претенденты, согласившиеся заплатить за актив как минимум 150 млрд руб., рассказал РБК источник, близкий к одному из претендентов. По его словам, до второго этапа дошли только две компании — Михайловский КСМ и «Газметаллпроект». В ходе аукциона они сделали 44 шага по 250 млн руб. каждый, в итоге была определена итоговая цена — 161 млрд руб., ее предложила структура «Смикома» (эту сумму РБК подтвердил ис-

точник, близкий к банку). Но Сбербанк готов предоставить победителю кредит на 120 млрд руб., то есть ему потребуется 41 млрд руб. собственных средств, добавил собеседник РБК. РБК направил запрос в пресс-службу «Газметаллпроекта», в пресс-службе Сбербанка не стали комментировать эти детали.

«Несколько потенциальных инвесторов сделали десятки шагов в ходе запроса предложений», — говорится в сообщении Сбербанка. Окончательные итоги будут подведены после того, как победитель получит согласование в ФАС. «Сбер» «удовлетворен» ходом и результатом запроса предложений, итоговая цена превысила «внутренние целевые ориентиры» по этому проекту. ФАС оценит влияние сделок на состояние конкуренции и рассматривает ходатайства в сроки, установленные законом о защите конкуренции (обычно на это дается месяц), указано в сообщении ведомства.

Понимание того, что «Евроцемент» может быть выставлен на продажу, появилось при общении с руководителями Сбербанка, рассказал РБК Конов. По его словам, он рассматривал возможность покупки компании в альянсе с другими инвесторами. «Однако итоговая оценка 161 млрд руб. при EBITDA [«Евроцемента»] 13,6 млрд руб. за 2020 год и ряд дополнительных факторов <...> не та история, в которую я сейчас был готов инвестировать», — подчеркнул глава «Сибура». Под дополнительными факторами он имеет в виду то, что в периметр сделки не вошла часть активов (включая вагоны для перевозки цемента), а также падение цен на цемент на 15% в начале 2021 года.

Итоги аукциона — это фантастический результат для «Сбера», заявил РБК глава московского офиса Alvarez & Marsal Алексей Евгеньев. Никто на рынке не ожидал такой острой борьбы за этот актив и такого превышения над начальной ценой, отметил он. «Активы такого размера практически никогда не появляются на открытом рынке, и список участников аукциона читался как who is who российского крупного бизнеса», — подчеркнул Евгеньев.

ЧТО ИЗВЕСТНО О ПОКУПАТЕЛЕ
В январе 2021 года газета «Коммерсантъ» сообщала, что Сбербанк может продать кон-

Кредит на 120 млрд руб., который «Сбер» готов предоставить покупателю, вполне может обслуживаться денежным потоком группы «Евроцемент», за ним стоит понятный банку бенефициар с портфелем бизнесов, считает глава московского офиса Alvarez & Marsal Алексей Евгеньев

Сделка	
Продажа 100% акций и долгов «Евроцемента»	
ПРОДАВЕЦ	Сбербанк
ПОКУПАТЕЛЬ	Холдинг «Смиком», связанный с родственником Олега Дерипаски Павлом Езубовым. Владеет Серебрянским цементным заводом и заводом «Ачинский цемент». Выпускает различные стройматериалы
ПРЕДМЕТ СДЕЛКИ	«Евроцемент» — производитель цемента, владеющий 16 заводами в европейской части России
СУММА СДЕЛКИ	161 млрд руб.
ДЕТАЛИ	«Смиком» победил на электронном аукционе Сбербанка по продаже 100% кипрской GFI Investments (контролирует группу «Евроцемент»). Сбербанк готов предоставить победителю кредит на 120 млрд руб.

троль над компанией структурам «Базэла» Олега Дерипаски. На первом этапе планировалось передать заводы группы в управление. Но источник, близкий к «Базэлу», говорил РБК, что холдинг не будет участвовать в аукционе.

Ранее в состав «Базэла» вошла компания «Базэлцемент». Но в апреле 2018 года Дерипаска оказался под санкциями США. «Базэлцемент» перешел на баланс другой компании и был переименован в «Смиком». По данным СПАРК, 100% «Смикома» — у компании «Лори Трейдинг», которая была зарегистрирована в июне 2019 года и принадлежит ее гендиректору Наталье Зварич. Источник РБК, знакомый с ходом аукциона, сказал, что менеджер представляет интересы родственника Дерипаски Павла Езубова.

«Смикому» принадлежат два цементных завода — «Ачинский цемент» и Серебрянский цементный завод (его «дочка» Михайловский КСМ и выиграла аукцион) общей мощностью 3,6 млн т, на которых в 2019 году было произведено лишь 2,6 млн т. По собственным оценкам, их доля на рынке цемента в Центральном федеральном округе составляет 10%, в Сибирском федеральном округе — 12%. Компания также выпускает известь, нерудные и стеновые материалы, железобетонные конструкции, продукцию деревообработки, сухие строительные смеси и средства отделки.

«Езубовы — очень уважаемая на Кубани семья. Отец бизнесмена — депутат Госдумы четырех созывов, среди прочих родственников — тетя и мама Олега Дерипаски, — говорит собеседник РБК. — Но преуспел Езубов самостоятельно, заработав деньги на агропромышленности, производстве стройматериалов и строительстве».

По словам источника, «Евроцемент» последние два года находился «практически в банкротном состоянии». Победителю аукциона предстоит

15,9 млн т
объем продаж продукции «Евроцемента» в 2020 году (16,5 млн — в 2019-м). Выручка компании, по предварительным данным, осталась на уровне предыдущего года — 50,3 млрд руб.

развивать компанию на стагнирующем рынке (за последние несколько лет он сжался на 40% из-за отсутствия инфраструктурных проектов, по масштабам сравнимых с Олимпиадой) и при низком спросе, добавил он. Потенциальные инвестиции собеседник РБК оценил в 200 млрд руб. «Смогут ли Езубовы решить эту задачу — будем смотреть», — заключил он.

Кредит на 120 млрд руб., который «Сбер» готов предоставить покупателю, вполне может обслуживаться денежным потоком группы «Евроцемент», считает Евгеньев. К тому же за ним стоит понятный банку бенефициар с портфелем бизнесов помимо «Евроцемента», добавил он.

БИЗНЕС «ЕВРОЦЕМЕНТА»
В 2020 году выручка «Евроцемента», по предварительным данным, осталась на уровне предыдущего года — 50,3 млрд руб., а EBITDA выросла на 6%, с 12,8 млрд до 13,6 млрд руб., говорится в презентации для покупателей актива. При этом рентабельность по EBITDA выросла с 25,4 до 26,9%.

Но объем продаж цемента у компании в прошлом году снизился с 16,5 млн до 15,9 млн т. К тому же у нее уже несколько лет законсервированы три из 16 заводов — Савинский цементный завод, «Ульянов-

Финансы

ский цемент» и «Жигулевский стройматериал». Несмотря на это, «Евроцемент» является «бесспорным лидером» на рынке цемента России: общая доля компании составила 28%, а в европейской части страны — 40%, указано в презентации. Ее заводы обладают собственной сырьевой базой, состоящей из карьеров неметаллических материалов, и развитой бизнес-структурой.

У «Евроцемента» была непростая ситуация и до пандемии, «у них очень большой валютный долг, компания попала в ножницы», говорит глава Сбербанка Герман Греф в интервью «Коммерсанту» в сентябре 2020 года: «Во-первых, рублевая выручка получила все валютные риски, а во-вторых, конечно, спад производства на фоне уменьшения спроса и падения цен привел к тому, что в компании очень непростая финансовая ситуация».

В последние годы на рынке наблюдается существенный избыток мощностей. Например, действующие заводы «Евроцемента» в 2019 году были загружены лишь на 36% (они произвели 16,5 млн т цемента при неиспользованных мощностях на 29,1 млн т), а заводы его конкурентов — на 63% (произвели 41,1 млн т при дополнительных мощностях на 23,8 млн т). Однако с 2019 года потребление увеличилось на 7,8%, до 58 млн т, говорится в презентации для покупателей компании. По итогам 2020 года ожидается постепенное восстановление спроса на цемент, а к 2025-му потребление может достигнуть 69–75 млн т.

Нынешнее состояние «Евроцемента» в какой-то степени похоже на то, что было с «Сибуром» в начале 2000-х годов, замечает Конов, возглавляющий «Сибур» с 2006 года. По его словам, «Евроцемент» — предприятие, прожившее последние годы в условиях недостаточных инвестиций в техническое состояние активов.

Определенного объема улучшений можно достичь организационными мерами, если есть качественная команда, что-то — сделать путем выстраивания операционного управления, рассуждает Конов. Но он считает, что в этой компании нет специальной стоимости за счет ее размера и позиции «бесспорного лидера». «Дальнейшее развитие в цементной отрасли будет, видимо, в качественном обслуживании клиентов с близких к себе рынков, — рассказал топ-менеджер. — Моя идея состояла в том, что если покупать «Евроцемент», то затем его разукрупнять — разделять на региональные холдинги». Требования к качеству цемента повышаются, а когда, например, из Мордовии в Петербург приезжает цемент, то 50% в цене его продажи — это стоимость доставки, пояснил он. ■

“Ставки по вкладам могут корректироваться вслед за ключевой, но не столь значительно, чтобы вновь вернуть себе привлекательность в качестве инструмента сбережения. Коррекция возможна, скорее всего, в пределах 0,5–0,7 п.п. в течение 2021 года (при прочих равных условиях)”

ДИРЕКТОР ГРУППЫ «ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ» S&P GLOBAL RATINGS СЕРГЕЙ ВОРОНЕНКО

АНАЛИТИКИ АКРА ОЦЕНИЛИ БЛИЖАЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА ВКЛАДОВ

Банки готовы поднимать ставки

ЮЛИЯ КОШКИНА

Банки продолжают повышать доходность депозитов, даже если ЦБ не будет ужесточать денежно-кредитную политику, считают в АКРА. Минимум ставок по вкладам был в октябре, сейчас банки не торопятся их поднимать даже после роста ключевой.

Российские банки в 2021 году по-прежнему будут сталкиваться с нестабильностью средств от клиентов — физических лиц, говорится в обзоре рейтингового агентства АКРА (есть у РБК). При этом потребность участников рынка в розничном фондировании не снизится, а значит, банки будут вынуждены повышать ставки по вкладам не только из-за роста ключевой ставки ЦБ. В течение года доходность сберегательных продуктов может вырасти на 0,5–0,7 п.п., сказал РБК старший директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Валерий Пивень.

ПОЧЕМУ БАНКАМ ПРИДЕТСЯ УДЕРЖИВАТЬ ВКЛАДЧИКОВ

Основной причиной роста доходности депозитов в этом году будут решения Банка России по ключевой ставке, указывают в АКРА. В феврале председатель ЦБ Эльвира Набиуллина заявила, что цикл смягчения денежно-кредитной политики завершен, а в марте ЦБ повысил ключевую ставку на 0,25 п.п., до 4,5%, вопреки ожиданиям большинства аналитиков. Поводом стали ускорение инфляции (до 5,8% годовых к 15 марта при целевом значении 4%) и смещение баланса рисков «в сторону проинфляционных», пояснили в Банке России.

Решение регулятора «пока не свидетельствует об однозначной тенденции ужесточения монетарной политики, при этом оно способствует росту неопределенности поведения вкладчиков», говорится в обзоре. По мнению экспертов АКРА, ускорение инфляции может привести к тому, что реальная доходность депозитов продолжит падать и это вновь подтолкнет вкладчиков к переводу сбережений в альтерна-

тивные инструменты. При этом потребность банков в сохранении клиентской базы останется. В этих условиях банки будут поддерживать ставки на высоком уровне, даже если ЦБ сохранит ключевую ставку неизменной.

«Отрасль сейчас нацелена на относительно быстрый рост кредитных портфелей как в корпоративном, так и в розничном сегменте. С учетом того что у вкладчиков меняется взгляд на банки как на основной институт размещения денежных средств, у кредитных организаций может вырасти конкуренция с другими финансовыми институтами за базу фондирования», — поясняет Пивень. По его словам, для поддержания стабильности этих пассивов банки могут начать повышать ставки. «В отрасли редко возможна ситуация, когда повышение ставок крупным игроком не затрагивает поведение его конкурентов», — подчеркивает аналитик.

На доходность сберегательных продуктов влияет не только ставка ЦБ, но и необходимость для банков привлекать фондирование в целях расширения кредитования, соглашается вице-президент Moody's Ольга Ульянова. Она напоминает, что разворот в динамике депозитных ставок обозначился гораздо раньше мартовского решения регулятора. «Осознание необходимости повышения ставок по депозитам пришло к банкам уже в конце прошлого года, еще до сигналов ЦБ о скором переходе к ужесточению монетарной политики», — замечает эксперт.

К ЧЕМУ ПРИВЕДЕТ РАЗВОРОТ

Средняя максимальная ставка по вкладам в крупнейших банках достигла исторического минимума 4,33% в октябре 2020 года, следует из статистики ЦБ. С тех пор сред-

няя доходность прибавила около 0,23 п.п., но показатель рос не поступательно. После решения ЦБ 19 марта многие крупные банки допускали дальнейший пересмотр доходности сберегательных продуктов. Но большинство подчеркивали, что будут ориентироваться на действия других участников рынка.

По данным портала banki.ru, среди игроков из топ-10 только Альфа-банк в марте повысил ставки по депозитам. Банк «Уралсиб» расширил линейку вкладов, «Хоум Кредит» и Газпромбанк ввели новые накопительные счета, а МТС Банк — сезонный депозит.

Тем не менее средняя максимальная ставка по вкладам в рублях в третьей декаде марта выросла на 0,06 п.п., сообщил Банк России. Показатель рассчитывается на основе данных банков из первой десятки по объему привлечения средств физлиц, поэтому решения небольших и средних банков в нем не отражаются.

Сохранение ставки ЦБ на текущем уровне в течение всего года маловероятно, считает старший управляющий директор рейтингового агентства НКР Александр Проклов. «По нашему базовому сценарию, ключевая ставка будет повышена до уровня 5–5,25%, что обусловит пропорциональный рост ставок по депозитам. Максимальные ставки по рублевым вкладам десяти крупнейших банков поднимутся в диапазон 5,5–6%. В то же время этот индикатор не превысит 5%, если регулятор все же прекратит повышение ключевой ставки, сохранив ее на текущем уровне», — отмечает аналитик. Россияне постепенно начнут возвращать часть средств с текущих счетов в срочные депозиты, считает НКР: прирост средств населения в банках может составить 6–7% без учета валютной переоценки в 2021 году. ■

“На доходность сберегательных продуктов влияет не только ставка ЦБ, но и необходимость для банков привлекать фондирование в целях расширения кредитования, соглашается вице-президент Moody's Ольга Ульянова”

КАК ПАНДЕМИЯ ПОВЛИЯЛА НА НАСТРОЕНИЯ ВКЛАДЧИКОВ

Как отмечает АКРА, 2020 год был для банков переломным с точки зрения привлечения средств. Доля сбережений населения в обязательствах банков сократилась на 3,2 п.п., до 35,2%. Общий объем сбережений физлиц вырос на 8%, или 2,4 трлн руб., хотя рост сопровождался перетоком денег со срочных вкладов на текущие счета граждан. Банки отчасти сами стимулировали этот процесс, поскольку счета обеспечи-

вают более гибкое и дешевое фондирование, отмечают аналитики. Положительную динамику также обеспечило поступление средств на специальные эскроу-счета, которые используются для покупки квартир в новостройках. Часть клиентов предпочли в прошлом году на фоне снижения ставок по депозитам перевести сбережения на фондовый рынок: прирост новых брокерских счетов стал рекордным.

Финансы

ПЯТЬ ВОПРОСОВ О ПЛАНАХ ЦБ ОГРАНИЧИТЬ ДОМИНИРОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЛИДЕРОВ РЫНКА

Экосистемное администрирование



← К главе ВТБ Андрею Костину по поводу создания открытой экосистемы у председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной вопросов нет

Фото: Глеб Щелкунов/Коммерсантъ

Что ЦБ думает об экосистемах?

Экосистемы представляют собой набор финансовых и нефинансовых услуг внутри одной группы, которые могут закрыть потребности клиента во всех сферах жизни. О рисках экосистем и необходимости создания для них отдельного регулирования не раз говорила глава ЦБ Эльвира Набиуллина. По ее словам, вызовом для конкуренции в российском банковском секторе становится «не просто доминирующее положение отдельных банков, но и их превращение в сверхмощные экосистемы».

Экосистемы не должны строиться «по закрытому принципу, когда лидеры рынка захватывают в свой периметр все больше небанковских продуктов, собирают все больше данных, а данные становятся главным конкурентным преимуществом финансового бизнеса», подчеркивала Набиуллина, добавляя, что иначе развитие бизнеса всех остальных участников рынка будет утыкаться в «заборы» таких экосистем. «В идеале у нас должна быть система, когда владелец данных о себе — сам человек или бизнес — может перемещать свои данные свободно из одной организации в другую», — объясняла она принципы регулирования.

ЦБ видит и плюсы экосистем. Для потребителей это минимизирует время и усилия для получения услуги, сказал журналистам первый зампред Банка России Сергей Швецов. Однако клиенты экосистемы не всегда получают лучшее и самое дешевое предложение на рынке, добавил он.

«Идеальная картина мира, которую мы видим благодаря введению нового регулирования, — это создание регуляторных условий для появления рынка, на котором присутствует несколько конкурирующих национальных экосистем разного размера с умеренной ролью иностранных игроков», — сказал Швецов. По его словам, на российском рынке в настоящее время не сложилось доминирующей экосистемы. ЦБ не собирается регулировать структуры экосистем с точки зрения собственности, это могут быть как партнерские схемы, так и много юрилиц, которые принадлежат одной холдинговой компании.

ЦБ, опасаящийся появления «СВЕРХМОЩНЫХ ЭКОСИСТЕМ», хочет, чтобы в России было несколько игроков разного размера, а роль ИНОСТРАННЫХ была УМЕРЕННОЙ. Для этого надо изменить законы и заставить большие экосистемы быть открытыми.

ЕВГЕНИЯ ЧЕРНЫШОВА

Банк России разработал возможные меры для регулирования экосистем, которые сейчас развивают крупнейшие банки и ИТ-компании, в том числе Сбербанк, ВТБ, Тинькофф Банк, «Яндекс», Mail.ru Group. Предложения представлены в докладе для общественных консультаций «Экосистемы: подход к регулированию».

“ В идеале у нас должна быть система, когда владелец данных о себе — сам человек или бизнес — может перемещать свои данные свободно из одной организации в другую

ГЛАВА БАНКА РОССИИ ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

Что предлагает мегарегулятор для цифровых платформ?

На законодательном уровне для цифровых платформ или экосистем должны быть установлены квалифицирующие признаки, а также определен регуляторный орган, пояснил Швецов.

В ЦБ считают, что нужно ввести требование об открытой модели в отношении доминирующих экосистем. Такая модель предполагает доступ к платформе конкурирующих поставщиков товаров и услуг на основе публично раскрываемых ею критериев, а владелец платформы или связанные с ним компании либо не выступают сами в роли поставщиков на такой платформе, либо «играют по общим правилам». Закрытая платформа отличается тем, что товары и услуги предлагает она сама. Согласно анализу бизнес-моделей крупнейших мировых и российских экосистем, проведенному ЦБ, все они функционируют по гибридной модели, сочетая открытые и закрытые сегменты. По открытой модели работают товарные маркетплейсы в составе этих экосистем (электронная коммерция), в то время как поставщиком мобильной связи или мессенджера выступает сама экосистема. Финансовые сервисы всех крупнейших экосистем предлагаются преимущественно по закрытой модели либо самой экосистемой (компаниями, входящими в ее группу), либо финансовыми организациями — партнерами. «Если экосистемы занимают доминирующее положение, то они могут лишать производителя маржинальности, забирая практически всю добавленную стоимость на себя, будучи узким горлышком в цепочке создания стоимости. Этого тоже нельзя допускать», — подчеркнул Швецов.

Также необходимо внедрить обязательные открытые программные интерфейсы (Open API) — инструмент для быстрой и безопасной передачи данных между разными компаниями, полагают в Банке России. Эта технология должна позволить потребителям и поставщикам быстро переходить между разными платформами и экосистемами.

ФАС должна установить контроль за долей рынка доминирующей экосистемы и/или ее элементов в отдельных сегментах рынка. Служба должна разработать критерии, в соответствии с которыми возможно применение антимонопольных мер по ограничению ее органического роста, отмечают в ЦБ.

“Надо ввести запрет на использование внутренних учетных единиц экосистемы в качестве платежного средства, средства накопления и заемных средств, считают в ЦБ

Надо ввести запрет на обязательное пакетирование услуг доминирующими игроками, а также на использование внутренних учетных единиц экосистемы в качестве платежного средства, средства накопления и заемных средств. Такие единицы планируют запустить в своих экосистемах Facebook и Amazon, на российском рынке подобных примеров пока нет, но нельзя исключать их появления, пояснил Швецов.

Какие экосистемы существуют на российском рынке?

Крупнейшую экосистему с 2017 года развивает Сбербанк. Для этого он покупает других игроков финансового и нефинансового рынка. За три года «Сбер» потратил на ее развитие \$1 млрд, или 3% чистой прибыли. Общий объем инвестиций «Сбера» в нефинансовые активы экосистемы на конец 2020 года составил около 150 млрд руб. Сейчас в экосистему «Сбера» входит около 30 компаний и сервисов по многим направлениям: электронная коммерция, доставка годовой еды, такси, каршеринг, медиа и развлечения, мобильный оператор, здравоохранение, сделки с недвижимостью и т.д.

Второй крупнейший банк — ВТБ — строит свою экосистему по открытому принципу вместе с партнерами вместо поглощения других игроков. Приоритетными направлениями экосистемы ВТБ являются розничная торговля, электронная коммерция, интернет и медиа, телеком и связь, жилье и коммунальные услуги, транспорт и логистика.

Тинькофф Банк для развития экосистемы создал приложение, которое является единым окном доступа к ее сервисам (банковские услуги, досуг и городские развлечения, доставка еды и т.д.).

Из крупнейших российских ИТ-компаний экосистемы развивают «Яндекс» и Mail.ru Group. Экосистема «Яндекса» насчитывает 87 сервисов. Для развития финансовых услуг после «развода» со Сбербанком компания задумалась о покупке собственной кредитной организации.

В экосистему Mail.ru Group входит более 30 сервисов. При этом часть из них компания планирует развивать в рамках крупных партнерств.

Сбербанк и «Яндекс» не стали комментировать доклад ЦБ. ВТБ поддерживает инициативу, сказал РБК его представитель: «В условиях разных рыночных подходов к идеологии экосистем национальное регулирование обеспечивает защиту конкурентной среды как на внутреннем, так и на глобальном рынке, в том числе содействуя развитию отечественных игроков».

Эффективно ли такое регулирование?

Несмотря на то что экосистемы показали очень хороший рост в период пандемии, они еще находятся в начале своего развития, считает руководитель практики по оказанию консультационных услуг компаниям финансового сектора КПМГ в России и СНГ Наталия Ракова: это следует как из доли рынка электронной коммерции в ВВП и обороте розничной торговли, так и из динамики объема потребления прочего цифрового контента и услуг.

Низкая емкость российского рынка может оказаться недостаточной для окупаемости большого числа конкурирующих экосистем, работающих по открытой модели, которую предлагает ЦБ, говорит управляющий директор агентства НКР Станислав Волков. С одной стороны, приоритет для открытых моделей и акцент на снижении барьеров для перехода между экосистемами вполне обоснован: «Закрытая модель с серьезными барьерами в отношении перехода к конкурентам предоставляет больше возможностей для злоупотреблений со стороны собственника этой экосистемы». Но, с другой стороны, если иностранные экосистемы не будут работать в России по открытому принципу, российские компании могут им проиграть, предупреждает Волков.

Очень скоро экосистемы, которые сейчас похожи друг на друга, разделятся, специализируются и станут лидерами — каждая на своем рынке, полагает Ракова: «В этом случае очень важно для регулятора не помешать игрокам нормально развиваться излишним регулированием. Хотя умеренный надзор, безусловно, нужен, так же как и везде».

О возможных рисках регулирования говорит и Волков: «Чрезмерное регулирование, защищающее интересы клиентов российских экосистем, может подрывать окупаемость инвестиций в их создание, что в итоге все равно приведет к монополизации рынка или доминированию иностранных экосистем».

Что будет с иностранными экосистемами?

В своем докладе Банк России подчеркнул, что необходимо создать условия, в которых национальные экосистемы смогут конкурировать с иностранными игроками. «Трансграничный характер деятельности иностранных экосистемных игроков в сочетании с регуляторным и налоговым арбитражем может привести к тому, что они в короткие сроки займут доминирующее положение на российском рынке», — предупреждает ЦБ.

Крупнейшими международными экосистемами считаются четыре американские технологические компании (Google, Apple, Facebook и Amazon) и две китайские (Alibaba и Tencent), говорится в докладе. Но китайские игроки сконцентрированы в основном на своем рынке.

По мнению Раковой, у иностранных экосистем уже сейчас есть барьеры для полноценного развертывания в России: политические риски, макроэкономическая ситуация, ограниченные численность и благосостояние населения. Все это делает российский рынок менее привлекательным, поэтому массированного прихода иностранных экосистем не предвидится, считает эксперт.

«Если посмотреть на потенциал и возможности развития для западных экосистем, то здесь существуют значительные ограничения, связанные с бизнес-моделью любой экосистемы», — соглашается руководитель группы по оказанию услуг компаниям финансового сектора Deloitte Максим Налютин. Основным активом и драйвером развития является клиентская база. В России она есть у Google, Apple и Microsoft, но остальные зарубежные игроки вряд ли смогут завоевать большое число клиентов, так как сервисы, которые они способны предложить, уже широко представлены российскими игроками. ■

\$1 млрд

потратил Сбербанк за три года на развитие своей экосистемы

Рейтинг РБК



← Под руководством Бориса Нуралиева 1С в прошлом году продала больше 750 франшиз

Фото: Андрей Рудаков/
Bloomberg

на рынке. «Предприятиям требовалось срочно проводить цифровую трансформацию бизнеса — перейти на удаленную работу, перевести продажи и обслуживание клиентов в онлайн, организовать доставку, перестроить производство, поменять ассортиментную политику. Соответственно, выросла востребованность гибких бизнес-решений системы «1С: Предприятие» и услуг по их внедрению и кастомизации, которые оказывает «1С: Франчайзи», — говорит руководитель отдела продвижения экономических программ 1С Алексей Харитонов. — Продажи первого продукта в минувшем году выросли почти на 16%, а облачных решений — на 62%».

В новый рейтинг вошли шесть продуктовых франшиз — «Фасоль», «У Палыча», «Чебаркульская птица», «Мясницкий ряд», «Ремит», «Сахалинский икорный дом». «Инвестиции в большинство франшиз этого сегмента — небольшие», — отмечает Семин. Прибавил 30 пунктов и вырвался на вторую строчку рейтинга франшизный проект Metro Cash & Carry — продуктовый магазин «Фасоль». «За 2020 год Metro подготовила и запустила обновленную концепцию магазина. В новом концепте мы учли основные потребности клиентов: закупка продуктов на каждый день, наличие свежих локальных продуктов и возможность купить готовую еду и кофе навынос, а также такие дополнительные сервисы, как зарядка телефона или постаматы», — говорит руководитель направления франчайзинга в Metro Ольга Чернега.

Компания изменила договор между франчайзи и Metro, полностью убрав из него все штрафы, которые ранее могли применяться к партнерам. «Мы расширили количество сервисов, которые по умолчанию предоставляем франчайзи. В обновленный пакет сервисов вошел список, в котором около 20 обучающих программ. Запустили регулярные программы лояльности для потребителей, — рассказывает Чернега. — В 2020 году нам удалось открыть 411 магазинов, но не все из них успели пройти регистрацию в Роспатенте. В нынешнем году мы планируем открыть более

КАКИМИ БЫЛИ САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ФРАНШИЗЫ 2020 ГОДА

Самоизоляция стала ключевым партнером 1С

МАРИЯ ШАКИРОВА,
ЮЛИЯ КРИГАН

РБК составил ежегодный рейтинг самых динамично развивающихся франшиз в России. Используя данные Роспатента за 2020 год, мы определили наиболее популярные у покупателей франшиз торговые марки.

Прошлый год был аномальным: пандемия коронавируса, экономический кризис и снижение платежеспособности населения, закрытие бизнесов во многих отраслях. На динамику продаж франшиз как никогда сильно повлияли внешние факторы. «Некоторые госструктуры, такие как Роспатент, не работали с клиентами вживую — все перешло в онлайн-формат, франчайзеры также не имели возможности заключать договоры с франчайзи очно, — отмечает основатель каталога franshiza.ru Нина Семин. — Локдаун удлинит время официального документооборота для тех немногочисленных сделок, которые совершались во время

“ Заметно пострадали те франшизы, чей формат ориентирован на торговые центры

карантина». Срок открытия предприятий существенно увеличился. Многие предприниматели отложили покупку франшизы и находились в поиске «коронаустойчивых» сфер бизнеса.

ВЫШЛИ ИЗ METRO

Шестой год подряд бессменным лидером рейтинга остается компания 1С — крупнейший поставщик софта для автоматизации бизнеса. По данным Роспатента, в 2020 году 1С заключила 758 договоров с франчайзи, а расторгла 52. Сохранить лидерство удалось за счет массового перехода большинства бизнес-процессов в онлайн и востребованности услуг компании

ПОМОЩЬ ДЛЯ ФРАНЧАЙЗИ

“ О запуске новых франшиз в прошлом году заявило около 450 компаний, подсчитали в каталоге franshiza.ru

«Поддержка со стороны франчайзеров в 2020 году была многообразна. Многие франчайзеры помогали в переговорах с арендаторами, предоставляли отсрочку платежей, кредитовали партнеров. По данным franshiza.ru, в минувшем году о запуске новых франшиз заявило около 450 компаний. В 2020 году спрос на франчайзинг изменился волнообразно: со второй половины марта падение интереса составило 40%, динамика была отрицатель-

ной до августа. В августе тренд сменился на положительный и в ноябре достиг показателей 2019 года. В конце года было зафиксировано восстановление интереса инвесторов к франчайзингу, но структура интереса значительно изменилась.

Локомотивом постковидного франчайзинга стали:

- продуктовые франшизы: они ощутили небольшое падение спроса весной, в апреле, но уже в августе восстановились до пока-

зателей января–февраля. В ноябре прирост интереса к сегменту составил 25% к показателям начала 2020 года;

- франшизы аптечного бизнеса. Было два всплеска интереса к ним — в апреле (спрос вырос на 30% от стандартных годовых показателей) и в августе–сентябре (на 48% год к году). Средний рост за год составил 21%;
- сфера услуг. Вырос спрос на ремонтные мастерские,

автосервисы, медицинские услуги, но сократился интерес к франшизам образования (-36%), салонам красоты (-24%). Также к концу года стабилизировался спрос на франшизы услуг для бизнеса;

- непродуктовая розница. Здесь быструю стабилизацию, а потом и рост спроса показали товары для животных (+34% по итогам года) и товары для дома (+29%). Основатель каталога франшиз franshiza.ru Нина Семин

500 магазинов». Семина отмечает, что «Фасоль» попала в тренд — спрос в продуктовом ретейле сместился с супермаркетов на небольшие удобные форматы «у дома». Также крайне популярны у инвесторов франшизы пивных магазинов и алкогольной продукции». В нынешний рейтинг вошли «Пивко», «Привет, сосед», «Горилка». Эксперт отмечает, что появилось очень много новых пивных франшиз, и считает, что мы увидим их в рейтинге в следующем году, если они будут использовать договоры коммерческой концессии (ДКК).

Хороший результат показал интернет-магазин автозапчастей Auto3N, поднявшись с 41-й на 16-ю строчку рейтинга. Семина связывает активное развитие франшизы с востребованностью сегмента и минимальными инвестициями в открытие точки (обычно 180–600 тыс. руб.). Достичь роста сети помогло сразу несколько факторов, перечисляет директор по продажам партнерских программ Auto3N Светлана Бурлачкова: динамичное развитие электронной торговли, быстро сформировавшаяся в условиях пандемии привычка к онлайн-покупкам, большая гибкость цифрового бизнеса и возможность автоматизации многих процессов. «Это позволило в кризисные месяцы не только иметь в режиме онлайн доступную аналитику продаж, но и заявить о себе более широкой аудитории и расширить географию партнеров. А также оказывать поддержку партнерам в виде юридических консультаций, позволивших франчайзи возобновлять или продолжать работу, не нарушая закон», — отмечает она. На платформе Auto3N в период пандемии заметно изменилось соотношение онлайн- и офлайн-продаж: в начале 2020 года оно составляло 25 на 75%, в конце — 37 на 63%. К концу года 41% заказов делались через мобильное приложение.

ЖЕРТВЫ ЛОКДАУНА
«Положительную динамику показали аптеки (+21% год к году), магазины автозапчастей (+9%), продуктовая розница. А пострадали сегменты ресторанов (-30%) и торговли одеждой, обувью, косметикой (-24%). В сфере общественного пита-

ния открывались почти исключительно фастфуд-концепции в формате доставки. В сегменте ресторанов заключались в основном договоры с действующими партнерами — те предприниматели, которые были уверены в эффективности бизнес-модели, занимали освободившиеся хорошие локации под будущие открытия», — говорит Семина.

Заметно пострадали те франшизы, чей формат ориентирован на торговые центры. Трафик региональных ТЦ до сих пор не восстановился, а с части из них не сняты ограничения, что делает площадки непривлекательными для запуска бизнеса. В сложной ситуации оказались салоны красоты, ориентированные на открытие в моллах. Так, сеть салонов «Точка красоты» потеряла 18 позиций и оказалась в хвосте рейтинга. В 2020 году у нее открылись 20 новых заведений и одно закрылось. «С марта по июнь все салоны были закрыты. После снятия ограничений активность восстанавливалась постепенно, так как существовала вероятность повторного карантина. Это отразилось на темпах открытий новых салонов», — констатирует руководитель отдела франчайзинга сети «Точка красоты» Павел Ефремов. За этой франшизой следует сеть салонов эпиляции Laser Love, опустившаяся на четыре позиции. «В пандемию мы прекратили продажу франшиз и сместили фокус на развитие сети внутри компании, сделали ребрендинг», — рассказала основательница Laser LovКира Долгова.

Впечатляющее падение продемонстрировала сеть шиномонтажей Vianor, опустившаяся на 19 позиций. За 2020 год у нее были зарегистрированы всего 26 новых договоров. В компании не прокомментировали причины такого снижения. Семина предполагает: сказались то, что сеть и так большая, — у нее могло не остаться свободных регионов для экспансии.

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ
Неожиданностью стало падение в четверку лидеров сети кофеен Cofix, поскольку этот сегмент не показал высоких темпов развития в прошлом году. По данным Роспатента, за 2020 год у сети

Топ-10 самых популярных франшиз 2020 года				
МЕСТО*	КОМПАНИЯ	ЗАКЛЮЧЕННЫЕ Контракты	РАСТОРГНУТЫЕ Контракты	Контрактов за все годы
1 (1)	IC	758	52	10393
2 (32)	«Фасоль»	146	0	275
3 (6)	FIT SERVICE	116	1	345
4	Cofix	99	0	134
5 (2)	«Гемотест»	92	5	773
6 (3)	Pedant.Ru	91	11	210
7	«У Палыча»	88	1	370
8 (4)	«Пив&Ко»	85	0	196
9 (8)	«Инвитро»	68	1	785
10 (43)	«Чебаркульская птица»	64	30	276
* В скобках указано место в топ-50 самых популярных франшиз 2019 года.				
Источник: расчеты РБК				

прибавилось 99 новых контрактов, а расторжений договоров не было. «Около 40% зарегистрированных в Роспатенте договоров были подписаны еще в 2019 году. Весь прошлый год наш юротдел занимался регистрацией ранее заключенных ДКК и помогал пострадавшим от кризиса владельцам кофеен подавать заявки на получение субсидий в департамент предпринимательства и инновационного развития Москвы», — объясняет директор по развитию Cofix в России и СНГ Андрей Фомин. В 2020 году компания открыла 56 новых точек.

«Многие договоры у части компаний зарегистрированы в начале 2020 года, а значит, были заключены еще в конце 2019-го, когда никто не представлял, что случится потом. Это улучшило общую статистику года. А постепенное восстановление рынка франчайзинга пришлось на сентябрь—ноябрь 2020 года, и многие договоры пока не успели пройти регистрацию в Роспатенте и попасть в статистику», — отмечает Семина. Именно этим, судя по всему, объясняется выход из пятерки лидеров лабораторной сети «Хеликс», при том что эта сфера была как никогда востребована и клиентами,

21% роста год к году показали аптеки, работающие по франшизе

и инвесторами. «В 2020 году мы открыли 60 новых диагностических центров. Однако регистрация контракта в Роспатенте занимает длительное время (до трех месяцев), поэтому в один календарный период количество подписанных и зарегистрированных контрактов может существенно различаться. Кроме того, количество ДКК не обязательно равно количеству новых открытий: часто в одном контракте прописываются несколько диагностических центров. Также при открытии нового центра на юрлицо, с которым уже зарегистрирован ДКК, регистрируется не новый контракт, а допсоглашение к нему», — отмечает заместитель гендиректора Лабораторной службы «Хеликс» Дарья Горякина. Согласно цифрам компании, она увеличила размер своей сети на 16% по сравнению с показателями прошлого года, а общее количество заявок на покупку франшизы выросло в 2,2 раза.

В прошлом году правительство предлагало меры поддержки предпринимателям, работающим по франшизе. Поддержку могли получить именно франчайзи с зарегистрированными договорами коммерческой концессии. Франчайзи осознали важность заключения ДКК, а также его последующей регистрации и стали настаивать на таком виде договора, отмечает Семина. ■

КАК МЫ СЧИТАЛИ

Понятие «франчайзинг» в российском законодательстве отсутствует. Для создания франчайзинговых сетей используются разные юридические формы: агентские и лицензионные соглашения, договоры поставки и многое другое. Единственный формат, юридически идентичный договору франчайзинга в зарубежных странах, — договор коммерческой концессии (ДКК). Мы также включили

в рейтинг договоры коммерческой субконцессии — обычно их используют «дочки» иностранных компаний для своих франчайзи в России.

Все договоры концессии и субконцессии в обязательном порядке регистрируются в Роспатенте. Процесс регистрации занимает обычно несколько месяцев, так что рейтинг фиксирует изменения с некоторым опозданием, но это единственные офици-

альные данные о рынке франшиз. РБК запросил в Роспатенте информацию о товарных знаках, по которым в течение 2020 года были зарегистрированы ДКК, а также данные о расторгнутых за год договорах по этим товарным знакам и об общем количестве зарегистрированных договоров на конец года. Место франшизы в рейтинге определяется количеством заключенных в 2020 году договоров.

Индустрия развлечений

КРУПНЕЙШИЙ РОССИЙСКИЙ БАНК ИНТЕГРИРУЕТ В СВОЮ ЭКОСИСТЕМУ ПЛАТФОРМУ ИНТЕРАКТИВНОГО ВИДЕО

«Сбер» даст клиентам видимость выбора



↑ По мнению экспертов, у интерактивного видео есть перспективы в сфере образования: к обучающему видео добавляется возможность выбора правильного ответа

ЕЛИЗАВЕТА ЕФИМОВИЧ

«Дочка» «Сбера» приобрела 58% сервиса Movika — в нем пользователь может создавать видео, концовка которого зависит от выбора зрителя. В ближайшее время доля будет увеличена до 80%, а сервис будет интегрирован в экосистему банка

Дочерняя компания «Сбера» — ООО «Цифровые активы» — 30 марта стала владельцем 58% ООО «Технологии интерактивного видео», развивающего видеосервис Movika, следует из данных ЕГРЮЛ. Представитель «Сбера» подтвердил первый этап сделки и отметил, что в ближайшее время доля в «Технологиях интерактивного видео» будет увеличена до 80%.

Сервис Movika в марте 2019 года запустил российский стартап Interactive Platform, который получил \$500 тыс. инвестиций от сооснователя платежного сервиса QIWI Сергея Солонина. Само ООО «Технологии интерак-

тивного видео», как указано в ЕГРЮЛ, было зарегистрировано в ноябре 2020 года: его учредители — ООО «Фикс Венчурс» (бенефициар — Дмитрий Еремеев), а также Александр Смирнов и Фанис Садыков. До сделки «Фикс Венчурс» принадлежало 62% сервиса, Смирнову — 22,3%, Садыкову — 15,7%. Сейчас это соответственно 26; 9,4 и 6,6%.

Сумму сделки стороны не раскрывают.

ЗАЧЕМ «СБЕРУ»

ИНТЕРАКТИВНЫЕ ВИДЕО

Платформа Movika предназначена для создания интерактивных видео, указано на сайте компании. В приложении сервиса, которое доступно как на iOS, так и на Android, можно создавать видео, в которых есть сюжет, а концовка зависит от выбора, который во время просмотра делает зритель. Поэтому пользователь должен снять несколько вариантов развития событий. Лента платформы, в которой отображаются новые видео из рекомендованных пользователю или тех, что сделали его друзья, похожа на ленту соцсети TikTok, в которой одно видео следует за другим, проверил корреспондент РБК.

Инвестиции «Сбера» в сервис будут направлены на разработку технологий создания интерактивного видео, а также на развитие компании, утверждает представитель банка. По его словам, технологии

будут интегрированы в различные сервисы и продукты экосистемы «Сбера».

Банку уже принадлежит один из лидеров российского рынка онлайн-кинотеатров Okko, который по итогам 2020 года занимал долю 13,6% совокупной выручки всех видеосервисов России (в 2020 году она достигла 38,9 млрд руб.). Единственным владельцем Okko «Сбер» стал в октябре 2020 года, консолидировав Rambler Group. Тогда банк заявлял о планах инвестировать в технологии медиасервисов, производство собственного контента, расширение каталога фильмов и сериалов. Глава «Сбера» Герман Греф еще в 2019 году признавал, что онлайн-кинотеатры — это одно из ключевых направлений интереса банка.

У Movika может быть синергия с линейкой продуктов SberDevices — например, производство эксклюзивного контента для игрового сервиса

У Movika может быть синергия с линейкой продуктов SberDevices, кроме того, использование интерактивного видео позволит выделить Okko среди конкурентов, рассуждает продюсер и разработчик игр Pixonic Максим Фомичев

SberPlay, рассуждает продюсер и разработчик игр Pixonic Максим Фомичев о перспективах технологии. Кроме того, по его мнению, использование интерактивного видео позволит выделить Okko среди конкурентов.

КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ЕСТЬ У ИНТЕРАКТИВНОГО ВИДЕО

Иметь проект с интерактивным видео в своем портфолио, экспериментировать с новыми форматами полезно, но шансы Movika стать мейнстримом минимальны, считает директор ассоциации «Интернет-видео» Алексей Бырдин. Эксперименты с интерактивным контентом идут больше 30 лет, но по-настоящему нелинейность сюжета реализована только в современных компьютерных играх. Когда выбор сюжетного поворота в фильмах и сериалах отдает зрителю, обычно получается скучно и предсказуемо, объясняет Бырдин.

Нельзя однозначно сказать, что жанр интерактивного видео, когда пользователь должен выбирать один из предложенных вариантов развития событий, вышел из компьютерных игр вроде Heavy Rain, указывает Фомичев из Pixonic. Однако, по его словам, интерактивное видео, которое использовалось в эпизоде «Брандашмыг» сериала «Черное зеркало», было как раз переложением игрового формата. В этом эпизоде на экране внезапно появлялись два окна с вариантами дальнейшего развития событий: зритель должен был выбрать за определенное время один вариант, и если не делал этого, алгоритм выбирал за него.

Интерактивное кино — новый жанр, и еще несколько лет назад в игровой индустрии таких историй было мало, но в 2020 году на компьютерах и консолях вышло несколько десятков подобных проектов, рассказывает Фомичев.

Интерактивное видео применимо в развлекательном контенте, блогосфере, образовательных продуктах, маркетинге, полном и коротком метре, музыкальных клипах, настаивает сооснователь Movika Фанис Садыков. Его партнер по бизнесу Александр Смирнов ранее утверждал, что у интерактивного видео есть перспективы в сфере образования: к обучающему видео добавляется возможность выбора правильного ответа. Кроме того, с помощью маркетинговых видео покупатель может протестировать товар в виртуальной среде, объяснял Смирнов.

Создание интерактива в видео добавит к его бюджету не больше 10–15% от себестоимости, констатировал Смирнов. Если есть раздвоение сюжета, не обязательно вдвое увеличится и бюджет, согласен Фомичев. Однако такой контент действительно будет дороже и сложнее в производстве, чем классическое кино, резюмирует собеседник РБК. ■