



дустрию», — говорит госпожа Семенова. В 2018 году оператор приобрел киберспортивную организацию Gambit Esports за 313 млн руб., в марте 2019 года перевел в открытое бета-тестирование собственную стриминговую платформу WASH.TV. В развитие направления МТС планирует до 2020 года вложить до \$10 млн.

Похвастать гигантскими прибылями киберспорт пока не может. В значительной степени — из-за реинвестирования: доходы сразу же идут на развитие новых и более качественных продуктов, считает Рауль Сууд, а это значит, что инвесторы видят ценность в завоевании значительных долей рынка. «Прошло около десяти лет, прежде чем Amazon опубликовал квартальную отчетность с зафиксированной прибылью, — напоминает он. — Если бы киберспорт был таким молодым и постоянно демонстрировал прибыльность по всей отрасли, это было бы очень опасным признаком пузыря».

Сейчас объективно наиболее успешные проекты в киберспорте — стриминговые платформы, специализирующиеся на игровой тематике, включая трансляции турниров, говорят участники рынка. Это часть глобальных технологических холдингов:

к примеру, крупнейшая и самая успешная из них — Twitch — принадлежит «дочке» Amazon. По мнению Ярослава Комкова, бизнес на стриминге логичен на этапе становления рынка и простоты масштабирования модели. В России в последнее время наиболее известным примером является запуск подобных сервисов от Tele2 и МТС, указывают в PwC. К тому же пользователи доверяют стримерам, последние и сами считаются экспертами на рынке онлайн-игр. А вот другим бизнес-моделям и проектам пока только предстоит доказать свою состоятельность, считает господин Комков.

По мнению Михаила Калашникова, во многом стратегию инвесторов сейчас определяют два тренда. Первый заключается в том, что киберспортивные фанаты тратят на порядок меньше денег, чем болельщики традиционных видов спорта, но это изменится в том числе потому, что аудитория «банально станет взрослее». Второй — киберспорт будет превращаться в профессиональную индустрию, похожую по организации на американские закрытые лиги, в первую очередь NBA. «Поэтому требуются стартапы, которые стараются как-то монетизировать аудиторию — например, за счет новых решений для

стриминга, — говорит он. — Плюс многие пробуют воспроизвести модели традиционного спорта — медиа, статистические сервисы, ставки, академии, решения для тренировок и т. д. Оба направления пока чисто венчурные (рынок объективно не готов), но все верят, что качественные изменения — горизонт буквально двух-трех лет».

### В поиске ниши

Куда инвестировать помимо стриминга? Издательский бизнес, киберспортивные команды и контентные платформы уже имеют влиятельных инвесторов. Нужно искать нишевые решения, советуют эксперты. По мнению Рауля Сууда, огромное будущее у букмекерского бизнеса: «Мы считаем, что ставки на киберспорт к 2020 году принесут миллиарды долларов оборота».

Показательны и две недавние сделки на российском рынке: проекты, привлекшие финансирование, связаны с управлением данными и обучением игроков. Оба стартапа используют AI, анализирующий поведение киберспортсменов во время матча и дающий им персональные рекомендации и полезные советы о тактике будущих игр. Так, основанный Максимом Древалем стартап Learn2Play получил бо-

лее \$1 млн от фондов ru-Net, Buran Venture Capital и ряда частных инвесторов. А в проект Алисы Чумаченко Gosu.ai инвестировали фонды Sistema\_VC, Gagarin Capital, а также Runa Capital и французский Ventech.

Сделки примечательны по двум причинам, считают в PwC. «Во-первых, сбор игровых данных и их агрегация позволяют получить конкурентное преимущество и разработать на их основе AI, — следует из отчета компании. — Во-вторых, предоставление обучающих сервисов позволит большому количеству игроков переходить с любительского уровня на профессиональный, тем самым органично поддерживая рост сегмента».

На управление данными делает ставку и мировой гигант в области разработки корпоративного ПО — немецкая SAP. В прошлом году компания заключила трехлетний спонсорский контракт с чемпионном Epicenter 2017 по Dota 2 и The International 2017 Team Liquid. Как объяснили «Деньгам» в компании, цель партнерства SAP и Team Liquid, в частности, заключается в совместной разработке ПО на основе доступных внутриигровых данных, что поможет Team Liquid анализировать производительность и повышать точ-