

# Экономика региона

## Планы на бизнес

Подготовка специалистов в Сибири исторически приходится на высоком уровне, поэтому на территории региона создается много наукоемких и инновационных проектов. Наиболее востребованы сегодня стартапы в сферах биотехнологий, нейросетей, искусственного интеллекта, логистики и медицинских технологий. Однако далеко не каждая бизнес-идея может благополучно пройти путь от стартапа до стабильно работающего бизнеса. Основными причинами неудач эксперты называют узкую направленность проектов, неумение вписать разработку в рынок и грамотно представить инвесторам бизнес-план.

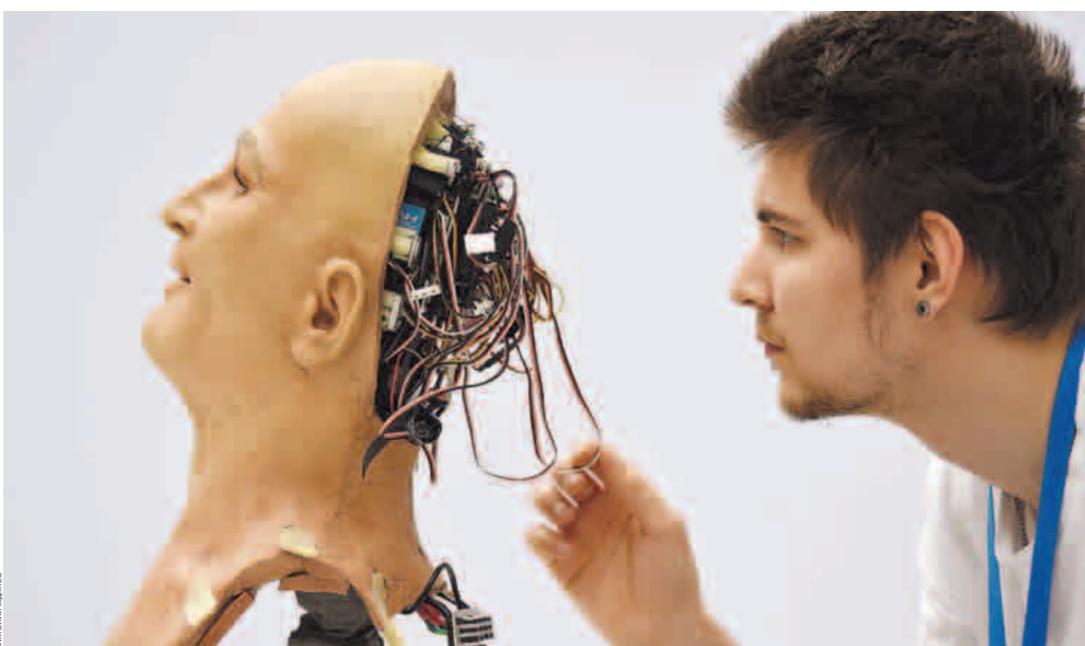
— технологии —

### Самые живучие

Управляющий партнер O2Consulting Ольга Сорокина говорит, что в Сибири исторически сосредоточено много университетов и научных центров, которые готовят качественных инженеров, программистов, физиков и биологов. Это влияет на направленность стартапов: активно развиваются именно те продукты, в основе которых лежат научные разработки. «В Сибири, как и во всем мире, активно набирают обороты проекты, связанные с AI (искусственный интеллект), нейросетями, VR/AR (виртуальная реальность), финансовыми технологиями, биотехнологиями, экологические проекты и т.д.», — приводит примеры спикер.

По мнению младшего аналитика ИК «Фридом Финанс» Александры Овчинниковой, одним из популярных направлений при создании стартапов являются новые технологии в области медицины, поскольку Новосибирск признан городом медицинской науки и в перспективе может стать центром по оказанию инновационных медицинских услуг в Сибири. «Например, АФК „Система“ выразила намерение создать здесь инновационную медицинскую лабораторию, в то время как крупная сеть клиник „Медси“ расширяет присутствие в регионе. Также не исключено развитие телемедицины», — говорит эксперт.

Среди примеров наиболее успешных сибирских стартапов — компания Пагм. Она создает тепличные комплексы и фермы, позволяющие выращивать растения без солнечного света. В современном мире с активной урбанизацией, экологическими проблемами, меняющимися климатическими условиями такой продукт, по мнению созда-



В Сибири активно набирают обороты проекты, связанные с искусственным интеллектом, нейросетями, виртуальной реальностью, финансовыми технологиями, биотехнологиями, а также экологией

телей, будет востребован и прежде всего — именно на зарубежных рынках, где хотя и имеется множество аналогов, действительно качественных и конкурентоспособных проектов единицы.

Есть еще один интересный сибирский проект — iVoice, разработанный с применением искусственного интеллекта и позволяющий автоматизировать массовые коммуникации и внедрить голосового ассистента, заменяющего собой call-центр. Он получил распространение не только в Сибири, но и в других регионах России. «Но развития на международных рынках пока не происходит, так как данная среда высококонкурентна», — говорит Ольга Сорокина.

По ее словам, самая высокая окупаемость сегодня у проектов, которые способны приносить доход на начальных этапах развития и не предполагают длительных сроков на разработку и тестирование. Чаще всего это проекты в сфере интернета вещей (IoT), AI, VR/AR и им подобные. «Проекты IoT широко используются в производстве, AI-проекты применяются в ритейле, рекламе, сфере образования, сфере услуг. Финансовые организации, производственные корпорации активно инвестируют в AI-решения, обеспечивая быструю окупаемость и интенсивное развитие таких проектов», — пояснила эксперт.

### Выбрались за границу

Как заметила Александра Овчинникова, особенность сибирских стартапов заключается в том, что они делают акцент на локальном рынке, однако сегодня ни один проект не способен развиваться без вовлечения в глобальную инновационную экосистему. «Данным проектам необходимо участвовать в акселерационных программах, так как это позволяет им получить не только первоначальные вложения, но и приоб-

рести крупных партнеров и инвесторов», — добавила она.

Сегодня при разработке бизнес-плана необходимо рассчитывать масштабируемость реализации проекта, в том числе за рубежом, считает и Александр Зырянов. Крупные инвесторы, которые готовы вкладываться в инновации, нацелены на поиск таких инициатив. Так, инвестфонд RTP Global вложил \$2 млн в разработку новосибирских специалистов — платформу автоматизации колл-центров при помощи искусственного интеллекта (голосовой робот Dasha.AI). Сейчас многие компании как в России, так и за рубежом испытывают потребность в оптимизации затрат на службы поддержки, а новосибирцы разработали улучшенное предложение для рынка голосовых ассистентов.

«Экспансия проектов сибирского региона на международные рынки происходит не так стремительно, как хотелось бы, но тем не менее в нашей практике уже были международные сделки с проектами из Сибири», — рассказывает также госпожа Сорокина. — Например, с проектом IFARM Project мы впервые столкнулись на Сибирской венчурной ярмарке в августе 2018 года, а в конце года уже сопровождали сделку по инвестированию в проект со стороны иностранного венчурного фонда».

В исключительных случаях стартап создает не только продукт, но и сам рынок, как видно на примере новосибирского производителя графеновых нанотрубок OCSiA. На сегодня, по оценкам экспертов, компания производит до 86% мирового объема нанотрубок, ее стоимость составляет \$1 млрд. «Но надо понимать, что в этом „единогорье“ сосредоточена наука мирового уровня, бизнес-опыт, российские и международные инвестиции. Исключения на то и исключения, в абсолютном же большинстве случаев разработка должна быть вписана в существующие рынки», — говорит господин Зырянов.

### Меры поддержки

У сибирских стартапов сегодня много возможностей найти партнеров как на рос-

сийском рынке, так и за рубежом. Если говорить об инфраструктуре для развития инноваций в Новосибирской области, то это технопарки, кластеры, бизнес-инкубаторы, центры коллективного пользования или коворкинг-центры, инженеринговые центры, фонды при региональных минпромторге, Минобрнауки, Миннауки и инновационной политики, которые оказывают поддержку, кроме того, крупные корпорации, такие как Росатом, Роснано, РЖД, Сбербанк и другие, организуют акселерационные программы, где стартапы получают экспертную поддержку и могут качественно подготовить инвестиционный проект.

По словам руководителя HR-Tech направления компании TalentTech Дмитрия Пучкова, если стартап находится на начальном пути развития, ему лучше обратиться в инкубатор, где помогут с проверкой гипотезы, выбором главной стратегии развития, дадут финансовую и юридическую консультацию. Акселераторы же подойдут для тех, кто уже создал проект и хочет максимально развить его потенциал. По данным Ассоциации акселераторов и бизнес-инкубаторов России, на 2018 год в стране функционировало 103 акселератора, самые известные из которых — ФРИИ, 500 Startups, Global Venture Alliance и акселератор Сбербанка. «Приятно видеть, что к отрасли подключаются российские и международные компании, причем есть интересные варианты для профильных индустриальных стартапов. К примеру, IKEA запустила два акселератора в России для поиска стартапов по развитию торговых центров, „Северсталь“ и Global Venture Alliance развивают первый промышленный акселератор для металлургической отрасли, а „Газпром нефть“ запустила акселератор для проектов в области транспорта и логистики», — прокомментировал господин Пучков. — Акселераторы становятся больше, но в них чаще помогают экспертами и в выстраивании продаж и развивают определенные навыки. К сожалению, с ангельским финансированием (во-

лечениями частных инвесторов — бизнес-ангелов) в России пока тяжело, особенно в последнее время».

Тем не менее есть возможность получить финансовую помощь. В числе таких мер поддержки стартапов Александр Зырянов называет гранты, кредитование на льготных условиях, льготное налогообложение (такими преференциями пользуются компании-резиденты кластера «Сколково»), вклад в уставный капитал. Это также могут быть средства институтов развития, частных венчурных фондов, корпоративных инвесторов, бизнес-ангелов или инвестиционных групп. «Крупнейший венчурный фонд России — Российская венчурная компания, с ее участием создано 26 фондов. Также есть Фонд содействия инновациям, в 2018 году более 40 новосибирских компаний получили финансирование фонда», — рассказывает собеседник. — Количество венчурных фондов, инвестирующих в российские проекты, увеличивается: в 2017 году их было 55, в 2018 году — уже 95. Заметно растет роль корпоративного венчурного инвестирования: по некоторым оценкам, его доля составляет до 40% от общего объема венчурных инвестиций».

### Вызовы и задачи

Инициаторы стартап-проектов — профессионалы своей отрасли, но не всегда отчетливо понимают перспективы продукта на рынке, а это ключевой вопрос для развития. Даже при хорошей поддержке далеко не каждый стартап выстреливает. Согласно Global Startup Ecosystem Report 2019, лишь 1 из 12 новых бизнесов добивается успеха.

Основными причинами слабой выживаемости стартапов Ольга Сорокина называет недостаточное финансирование проектов на начальном этапе, узкий рынок сбыта проектов и ограниченную географическую экспансию без учета глобальной востребованности продукта, а также недостаточное развитие профессиональных и бизнес-компетенций. «Есть более мелкие проблемы, которые, тем не менее, также могут оказать критическое влияние на развитие стартапов: отсутствие структуры защиты интеллектуальной собственности, эффективной налоговой модели для бизнеса, мотивационной программы для команды, корпоративной структуры, которая будет привлекательной для инвестора», — добавила она.

Как заметила Александра Овчинникова, проблема стартапов часто заключается в неадекватно выбранной бизнес-модели на начальном этапе разработки. «Многие компании готовы представить инвесторам MVP (минимально жизнеспособный продукт), поскольку наиболее распространена практика сначала произвести продукт или технологию, а затем уже искать спрос и потенциального аудиторию. А для успешности проекта больше подходит метод с точностью до наоборот — lean startup, когда стартап имеет обратную связь клиента, чтобы в дальнейшем развивать в нужном направлении свой продукт», — пояснила она.

Кроме того, проекты, находящиеся в поисках финансирования, должны говорить с фондами, банками, компаниями на их языке — языке экономических расчетов и цифр, говорит Александр Зырянов. «Как показывает опыт, правильная упаковка своего проекта для представления его потенциальным инвесторам — большая трудность для разработчиков стартапов», — подводит итог эксперт.

Маргарита Решетинская

## Тяга к комфорту

— тенденции —

Управляющий партнер агентства недвижимости Родом Лариса Ендовицкая отмечает, что некоторые застройщики, например «Вира-Строй», начинают плавно переходить из сегмента эконом-класса в комфорт-класс: «Это некий промежуточный сегмент, но он уже предполагает монолит с кирпичным заполнением (а не монолит и панель), внутреннюю отделку лучшего класса, благоустройство дворов». Однако, по мнению Алексея Коренева, говорить о том, что квартиры комфорт-класса перешли в разряд массового жилья, было бы преувеличением — их доля растет, но сказать, что они абсолютно доминируют, пока нельзя.

### Классификация жилья: вопрос критериев

Эксперты рынка отмечают, что в Новосибирске все еще нет устоявшейся общепринятой классификации новостроек, чем и объясняется появление понятия комфорт-класса — как некоего промежуточного звена между жильем эконом-класса и бизнес-класса.

«Стандарты, конечно, понемногу растут, но проблема в том, что в классификации жилья „Российской гильдии риэлтеров“ есть отсекающий признак — площадь квартир», — поясняет директор компании RID Analytics Елена Ермолаева. — А она как раз во многих проектах небольшая, поскольку спрос тяготеет к квартирам небольших размеров. В итоге даже неплохие по качеству дома все равно формально относятся к эконом-классу».

По мнению Елены Ермолаевой, в Новосибирске нет устоявшейся общепринятой классификации ново-

строек, поэтому все, кто пишет проект, и чуть больше 2% — к бизнес-классу. «Рынок четко сегментирован: есть проекты в самом низком ценовом сегменте, где покупатели смотрят только на цену, остальные параметры их не интересуют», — говорит Елена Ермолаева. — Если же говорить о более высоких сегментах, то там конкуренция повыше и, соответственно, покупатель более взыскательный. Однако самый важный параметр недвижимости — это всегда местоположение, и если оно лучше, чем у конкурентов, то это неоспоримое преимущество. Конечно, среди домов с похожим местоположением идет конкуренция, и это приводит к росту качества продукта, как и вообще всякая конкуренция».

Григорий Яковсон отмечает, что застройщики подтягивают уровень исполнения своих проектов под соотношение цены и качества, иначе они будут неконкурентоспособны при увеличившейся стоимости квадратного метра.

### Конкуренция растет

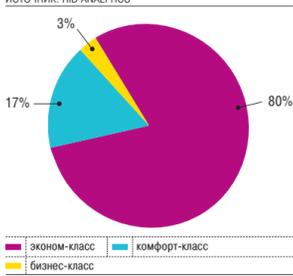
Несмотря на смену лидеров в рейтинге застройщиков по объему реализованного и построенного жилья, доля эконом-класса по-прежнему занимает весомое место на рынке жилых новостроек Новосибирска. По данным независимой исследовательской компании RID Analytics (специализируется на рынке недвижимости и строительства), в апреле 2019 года на рынке новостроек 80% домов относились к эконом-классу, около 17% — к комфорт-классу,

и чуть больше 2% — к бизнес-классу. «Рынок четко сегментирован: есть проекты в самом низком ценовом сегменте, где покупатели смотрят только на цену, остальные параметры их не интересуют», — говорит Елена Ермолаева. — Если же говорить о более высоких сегментах, то там конкуренция повыше и, соответственно, покупатель более взыскательный. Однако самый важный параметр недвижимости — это всегда местоположение, и если оно лучше, чем у конкурентов, то это неоспоримое преимущество. Конечно, среди домов с похожим местоположением идет конкуренция, и это приводит к росту качества продукта, как и вообще всякая конкуренция».

Григорий Яковсон отмечает, что застройщики подтягивают уровень исполнения своих проектов под соотношение цены и качества, иначе они будут неконкурентоспособны при увеличившейся стоимости квадратного метра.

### СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГО ЖИЛЬЯ В НОВОСИБИРСКЕ В АПРЕЛЕ 2019 ГОДА

ИСТОЧНИК: RID ANALYTICS



### Тревожные прогнозы

Эксперты не исключают, что поправки к закону о долевом строительстве могут внести существенные коррективы в тенденции строительного рынка.

«Есть опасения, что текущие изменения в ФЗ №214 (Закон „Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости“), — „Б“ эти тренды останутся и, возможно, повернут вспять — с рынка уйдет часть игроков, конкуренция снизится, придут крупные компании, а новостройки станут типовыми», — говорит Елена Ермолаева.

По мнению Алексея Коренева, не стоит ожидать, что тренд растущего спроса на жилье комфорт-класса сохранится в неизменном виде. Эксперт считает, что продолжающееся пять лет снижение реальных доходов россиян, неясные перспективы курса рубля, новых налогов, доходов будущих периодов, заставляя многих быть осторожнее, поэтому нель-

зя исключать, что темпы роста доли жилья комфорт-класса начнут снижаться. «Общие объемы покупки жилой недвижимости, равно как и выдачи ипотеки, с начала года показывают отрицательную динамику», — отмечает Алексей Корнев.

Министр строительства Новосибирской области Иван Шмидт в числе новых тенденций строительного рынка назвал замедление темпов строительства по причине изменений в законодательстве РФ о долевом строительстве и перехода с 1 июля 2019 года на систему проектного финансирования с целью защитить дольщиков от недобросовестных застройщиков. По данным регионального министра, в апреле текущего года было введено в строй 250 тыс. кв. м жилья — это только 75% от уровня застройщики в аналогичный период прошлого года.

Однако министр уверен, что ситуация изменится к концу года: «Спад по вводу в строй многоэтажного жи-

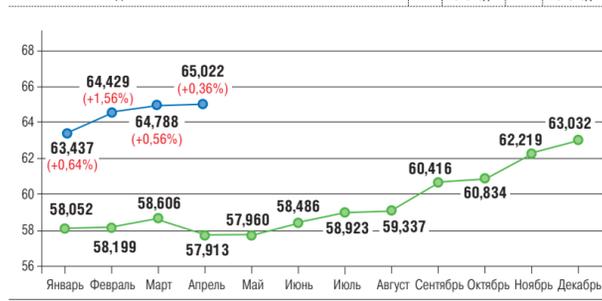
лья связан с введением поправок к строительному законодательству, до конца года рынок будет перестраиваться, а потом мы выйдем на плановые показатели».

Еще один фактор, влияющий на рыночные тенденции, — рост цен на жилье в новостройках. Так, по данным RID Analytics, средняя удельная цена квадратного метра на рынке строящегося жилья Новосибирска в апреле 2019 года увеличилась на 0,4% по отношению к предыдущему месяцу. Президент ассоциации «Региональное отраслевое объединение работодателей „Саморегулируемая организация (АРООР) строителей сибирского региона“ Александр Савельев прогнозирует увеличение себестоимости строительства с учетом роста НДС до 6–10% в течение 2019 года. Это может затормозить интерес потенциальных покупателей квартир комфорт-класса и заставить их вернуться в бюджетный сегмент.

Михаил Фокин

### СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 1 КВ. М ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НОВОСИБИРСКА

ИСТОЧНИК: ГК «ЕЛКА ДЕВЕЛОПМЕНТ».



### ОБЪЕМ ВВОДА ЖИЛЬЯ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ В ЯНВАРЕ-МАРТЕ, В ТЫС. КВ. М

ИСТОЧНИК: МИНИСТЕРСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

