

**ВНУТРЕННИЕ
РАЗРАБОТКИ VS
ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ****ИМПУЛЬС К ПРОРЫВУ.
ФАКТОРЫ УСПЕХА
ТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ**

22 мая 2024 года в рамках ЦИПР-2024 под эгидой FCongress и ГК «Аквариус» при поддержке Forbes Russia состоялся бизнес-завтрак лидеров инновационного развития, представителей корпораций и стартапов: «Внутренние разработки vs открытые инновации» и специальная дискуссионная панель «Импульс к прорыву. Факторы успеха технологических компаний».

Бизнес-завтрак объединил новаторов и ИТ-предпринимателей, развивающих свои передовые решения, ведущих игроков цифрового рынка, топ-менеджмент инновационных компаний, промышленного и производственного секторов, металлургических и горнодобывающих, нефтегазохимических, энергетических компаний «Индустрии 4.0».

Участники бизнес-завтрака обсудили:

- Инновационное развитие в условиях ограничений: как утолить голод и запросы бизнеса?
- Наиболее перспективные ниши / технологии для инвестиций и развития.
- Эффективные подходы к управлению разработкой, поиску и внедрению инноваций, что работает в России?
- Ситуацию на венчурном рынке, какие сохраняются возможности IPO в России.
- Как инвестиции в стартапы решают проблемы корпораций, а также какие механизмы и модели взаимодействия наиболее эффективны?
- Как оценить жизнеспособность идеи и качество решений, определить, какие проекты смогут быть прорывом в России и станут будущим единорогом.

«ИТ-отрасль всегда находится в состоянии инновационного голода», — отметил **Дмитрий Титов, первый вице-президент «Аквариус»**. В «железе» огромное количество игроков, и это может привести к энтропии. Льгот, субсидий и иных мер недостаточно, чтобы рынок сформировался. Но его ждет консолидация, и консолидировать его будут те, кто помимо стандартных решений предложит что-то новое, что действительно нужно рынку. «То есть начинается конкуренция за продукт», — отмечает Дмитрий Титов. Компании «Аквариус» уже 35 лет. Сегодня у нее два завода, в Шуе и в Твери, которые выпускают 2 млн высокотехнологичных устройств в год. В 2024 году «Аквариус» перешел на новую модель работы с инновациями через фонд «Передовые технологии»: поиск и привлечение новых стартапов в широкую воронку, чтобы дальше работать с теми проектами, которые наиболее соответствуют запросам рынка. «В них мы будем готовы инвестировать», — подчеркнул он.

Кирилл Каем, заместитель председателя правления по инновациям, главный управляющий директор фонда «Сколково», привел цифры, иллюстрирующие дефицит инноваций: за три последних года средний прирост выручки по портфелю стартапов в фонде составлял 30-40%. «По итогам 2023 года стартапы продали своих решений на сумму более 500 млрд рублей. Это четкое подтверждение того, что голод есть, — говорит Кирилл Каем. — Плюс случилась интересная вещь. Инновации стали заметно более значимой частью конкурентной борьбы. Хотя с учетом значимой поддержки государства в части технологического перевооружения, структурирования административного ресурса и привязанного к нему финансового ресурса сегодня все еще серьезно влияет на платежеспособный рост инноваций. И мы все это хорошо чувствуем». Ограничения в доступе к глобальным технологиям — только один из аспектов, усиливающий этот голод.

ВНУТРЕННИЕ РАЗРАБОТКИ VS ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ	ИМПУЛЬС К ПРОРЫВУ. ФАКТОРЫ УСПЕХА ТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ
--	---

Накладываются и изменения картины венчурного рынка — сейчас превалирует модель корпоративного венчурного инвестирования, не всегда в итоге готовый продукт потом попадает в рынок.

Дмитрий Марков, гендиректор MTS AI, тоже рассказал, что и при наличии собственной разработки компания инвестирует в сегменты, которые ей интересны: «У MTS AI есть фонд и стартап-акселератор. Если нам надо кого-то купить, то можем купить. Если не уверены, можем довести до какого-то уровня в акселераторе. Нужно определить потребности какого-то рынка — есть подразделение, которое занимается технологическим и стартап-консалтингом».

Анна Ненахова, генеральный директор «Уралхим Инновация», отметила высокую роль внутренних корпоративных инноваций: ««Уралхим» является одним из ведущих производителей минеральных удобрений, и мы конкурируем с иностранными игроками на глобальных рынках, это нас мотивирует непрерывно следить за изменениями на рынке, внедрять новые решения и использовать новые технологии для производства наших продуктов. Нам показалось важным для решения задачи создать собственный инновационный центр». По ее словам, рынок уделяет большое внимание вопросам повышения эффективности растениеводства, урожайности и плодородия почв, что является основным фокусом работы внутреннего R&D-подразделения. При этом «Уралхим» не отказывается от сотрудничества с внешними НИИ и стартапами. Лучшие разработки интегрируются в R&D-цикл, а есть примеры осуществления инвестиций, в частности, в российскую IT-компанию, которая разработала цифровую платформу для сельского хозяйства «Агросигнал».

Дискуссионная панель лидеров цифрового развития «**Импульс к прорыву. Факторы успеха технологических компаний**» дала ответы на следующие вопросы: что является импульсом для развития и роста в период колоссальных потрясений; какие факторы позволяют цифровым компаниям почерпнуть из кризисов новые возможности и выстрелить в конкурентной гонке; какие новые направления бизнеса развивают российские быстрорастущие компании, тем самым обеспечивая устойчивость и модернизацию экономики в целом.

Дмитрий Титов, первый вице-президент «Аквариус», ведущего российского разработчика и производителя компьютерной техники и IT-решений, по поводу сдержанного подхода к инвестициям отметил, что за последние два года государство много инвестиционных рисков с сектора брало на себя и продолжает брать. «Я напомним, что действует постановление о таксономии проектов технологического суверенитета, которое позволяет банкам на рубль капитала выдавать существенно больше кредитов отраслям, которые в эту таксономию входят, чем они бы выдавали в стандартном режиме. Существенный объем «дешевых» денег идет по линии Фонда развития промышленности — он финансирует под 1-7% годовых семилетние займы на приобретение основных средств. И конечно, для развития электронной отрасли важны ПП-109, ПП-1252, благодаря которым мы можем себе позволить финансировать НИОКР с длительными сроками окупаемости. Пошли в отрасль частные инвестиции — IPO Элемента, Астры, Ивы тому пример. Хотя у такой политики есть свои издержки. Два года назад невозможно было себе представить, что у нас повсеместно будут заниматься монтажом печатных плат. А сколько

ВНУТРЕННИЕ РАЗРАБОТКИ VS ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ

ИМПУЛЬС К ПРОРЫВУ. ФАКТОРЫ УСПЕХА ТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ

благодаря этому стало производителей «реестровых» серверов. Наверное, пришло время гармонизации мер поддержки и фокуса на наиболее прорывных и "сквозных" направлениях, вытягивающих за собой компонентную базу, микроэлектронику, малотоннажную химию до электронного машиностроения включительно».

За примером далеко ходить не надо — **Дмитрий Лаконцев, генеральный директор «Иртея»**, которая занимается производством базовых станций на открытой платформе Open RUN, рассказал, что помимо субсидий и денег для компании крайне важны стратегические партнеры. «Это выстраивание отношений "производитель-потребитель" на гораздо более глубоком уровне. Мы многому у них учимся, особенно эксплуатации и мышлению оператора, как он видит оборудование. Не менее важен производственный партнер. У стартапа нет возможности иметь налаженный завод и серийное производство. Можно было бы размещать заказ на контрактном производстве, но надежнее, когда у тебя есть партнер с собственным управляемым производством. Правильная структура в акционерах, в партнерах резко вытягивает тебя вперед», — выделил еще один фактор успеха Дмитрий Лаконцев.

Александр Мискарян, генеральный директор «РЖД-технологии», среди факторов успеха для технологических компаний выделил внимание к болям заказчика. «Это не всегда получается, например, в силу того что заказчик их может не знать или он считает, что у него болит про операционную эффективность, а на самом деле — что-то другое. Зачастую это выясняется уже в процессе реализации проекта. А проект при этом уже заточен под определенные цели. Когда адаптивности хватает для того, чтобы прямо внутри проекта это переделывать, это приводит к определенному успеху», — отметил Александр Мискарян. И добавил, что для компаний — владельцев IT-продуктов — важна также возможность инвестировать в продукты по-настоящему. Ответ на вопрос, выполняют ли они все, что находится в продуктовых пайплайнах заказчиков, зависит от того, готовы ли они в продукт инвестировать свои деньги, а не деньги заказчиков. Ушедшие западные вендоры так делали.

Андрей Климов, директор по работе с ключевыми заказчиками «Группы Астра», занимающейся инфраструктурным ПО, напомнил, что еще в 2014 году отдельные ведомства и госкорпорации уже заинтересовались импортозамещением всерьез и к 2022 году в этом плане успели продвинуться далеко вперед. Имея задел из успешных проектов перевода инфраструктур, группе проще было справиться с вызовами 2022 года. При этом профессионалы из западных компаний, принявшие решение оставаться в России и присоединиться к российским технологическим компаниям, также поспособствовали более быстрому развитию и отдельных бизнесов, и отрасли в целом. Люди важны. Мы перехватили тех высококлассных специалистов, которых обучали западные вендоры, резко стартовали. Может быть, в том числе из-за этого «Группа Астра» такая, какая она сейчас есть. Нужно иметь четкую бизнес-стратегию и позиционирование. Мы не распыляемся, не идем в железо — у нас есть реестровые партнеры. Мы с ними плотно работаем, вместе создаем общую российскую ИТ-экосистему», — отметил Андрей Климов.

Дарий Халитов, старший вице-президент по информационным технологиям «Ростелекома», напомнил, что в индустрии информационно-коммуникационных технологий сегодня трудятся миллионы людей. В реестре российского ПО

ВНУТРЕННИЕ РАЗРАБОТКИ VS ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ

ИМПУЛЬС К ПРОРЫВУ. ФАКТОРЫ УСПЕХА ТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ

зарегистрировано уже более 24 000 продуктов. В области прикладных технологий рынок достиг высокого уровня развития, где наблюдается сильная конкуренция и множество вызовов. Конкуренция усиливается в категории системного программного обеспечения (операционные системы, различные ИТ-продукты), а также в сегменте вычислительных технологий и высокотехнологичного производства оборудования. «Но пока часть наших ресурсов, по сути, занимается задачами импортонезависимости того стека технологий, который использовала та или иная компания-заказчик. Мы могли бы в большей степени заниматься новыми, более прогрессивными вещами, например, эпохой AI-трансформации. Вызов — как сделать так, чтобы предлагать новую палитру интересных качественных услуг для наших абонентов и клиентов, а с другой стороны, обеспечить полную импортонезависимость. Многие компании все-таки находят разумный баланс», — резюмировал Дарий Халитов.

«Удача любит подготовленных, и в этом смысле, конечно, самый серьезный рывок получили те вендоры, которые давно ждали этого окна возможностей и готовили зрелые продукты», — говорил **Игорь Кириченко, исполнительный директор и член совета директоров Naumen**. И самый главный вызов для вендорского рынка на ближайшие 10 лет — то, что многие ИТ-компании сегодня отгружают клиентам, по сути, коммодити — код клиент сегодня способен создать внутри. «Вызов — надо отгружать что-то другое, аналитику данных, бизнес-сервисы, что-то еще», — уверен Игорь Кириченко. Также он делится наблюдением, что объём трудозатрат и на стороне заказчиков, и на стороне участников ИТ-рынка, вендоров, интеграторов, сегодня заоблачный. «Мощности не были под это рассчитаны у всей страны. И поэтому все пытаются все успеть сделать вовремя. Главный призыв — воспользоваться моментом и сменить норму, начать продавать другой уровень качества и ценности с встроенным искусственным интеллектом и остальными современными технологиями. Иначе потом придется еще раз к этому всему возвращаться. Будущее можно построить. Давайте строить.» — призывал Игорь Кириченко.

Дмитрий Титов, резюмируя дискуссию, отметил, что конкуренция и интеллект, которые присутствуют в России, позволят решить все задачи: «Просто надо избавиться от мысли, что когда-то нас позвуют из министерства и скажут: нам нужен процессор №2, ПО №3 и операционная система №4». Этого не будет. Если мы действительно будем заниматься развитием индустрии сами, мы через 2-3 года будем обсуждать принципиально другие вещи».

Деловые сессии FCongress в рамках ЦИПР-2024 по традиции объединили ведущих игроков цифровой отрасли, инвестирующих в скорость, интеллект, технологии и способных трансформировать мир.