

30 ноября FCongress на форуме «**Пульс цифровизации**» объединил лидеров цифрового развития, топ-менеджмент ведущих инновационных компаний, банков, телеком, медиа, e-commerce, финтех, IT-отраслей, операторов связи, предприятий «Индустрии 4.0», инвестирующих в скорость, интеллект и технологии.

Сегодня любой бизнес в России сталкивается с мощнейшими вызовами: конкуренция на рынке, текущая ситуация с цепочками поставок и приостановка деятельности в РФ многих вендоров — все это заставило организации экстренно перестраивать процессы. В этом году дискуссии форума были посвящены главным образом вопросам импортозамещения, цифровой безопасности, адаптации к новым логистическим цепочкам и моделям потребления, устранению дефицита квалифицированных кадров, развитию инноваций и приоритетам инвестирования в процессе актуализации стратегий цифровой трансформации.

В рамках пленарной сессии «**Цифровизация на новом пути. Что готовит 2023-й**» спикеры обсудили современные условия развития цифровых технологий, формирование спроса и предложения на российские решения и продукты, фокусы и приоритеты цифровых компаний, антикризисные меры поддержки для трансформации ключевых отраслей экономики, устойчивость экономического и общественного развития. Модераторами сессии выступили: **Николай Усков**, редакционный директор, Forbes Russia, и **Антон Устименко**, партнер, Группа компаний Б1. Среди участников дискуссии: заместитель министра цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации **Александр Шойтов**, генеральный директор Positive Technologies **Денис Баранов**, серийный предприниматель и инвестор **Эдуард Гуринович**, генеральный директор Группы Т1 **Игорь Калганов**, председатель Правления Банка «Зенит» **Александр Тищенко**.

Антон Устименко привел сравнительный анализ развития цифровизации по миру и в России, в ковидное время и сейчас: «Совсем недавно для некоторых компаний цифровизации много не бывало и добивались ее почти что любой ценой. Что мы видим теперь: в первую очередь, рост стоимости финансирования и понижение мультипликаторов, в том числе и технологических компаний, потому что ожидания роста скорректировались. Раньше демонстрация обширных цифровых инициатив компанией могла повысить ее оценку через более высокий мультипликатор к прибыли. Сегодня это труднее, потому что мультипликаторы скорректировались вниз вместе со стоимостью финансирования и ожиданиями роста от инвесторов. Сейчас инвесторы и акционеры ждут возврата на капитал. У многих западных компаний вводится такое понятие, как RODI (Return On Digital Investment) — возврат на цифровые инвестиции. При этом согласно недавнему исследованию, многие руководители мировых компаний планируют рост инвестиции в цифру, одновременно собираются измерять RODI и продемонстрировать более высокий возврат от цифровых инициатив. Наиболее значимыми инициативами по-прежнему считаются новые бизнес-модели, цифровые продукты и услуги, онлайн-каналы продаж и обслуживания, операционная эффективность, удаленная работа. В новой реальности в России, как и в мире, компании будут вкладываться в цифру более прагматично, фокусироваться только на тех инициативах, которые дают максимальный эффект для бизнеса. Из вызовов самым главным у нас стал доступ к технологиям. Актуальная тема для нас — оптимизация цепочек поставок. Также важным вызовом останется доступ к кадрам и компетенциям, особенно когда из страны утекают очень квалифицированные кадры. И безусловно, рост киберугроз приводит к необходимости ответных мер».



Александр Шойтов рассказал про современные угрозы и риски цифровой сферы, а также этапы обеспечения кибербезопасности: «С кибербезопасностью, все прекрасно знают, несмотря на то что этот год у нас непростой. Все столкнулись по-разному, кто-то был более-менее готов и выстоял, так скажем, кто-то провалился. Тут всё зависит от того, насколько хорошо в целом была организована ИТ-структура в компании и была ли в нее встроена система кибербезопасности. Систему нужно отстраивать с самого начала, её можно разделить на 3 этапа. Первый — это создание самой системы. Если система изначально создана плохо, то её защитить будет крайне сложно. Второй этап — это уже сама защита систем противодействия компьютерным атакам. И третий этап — это уже постоянный аудит самой системы». Среди самых актуальных угроз замглавы Минцифры выделил утечки персональных данных, рост фишинговых сайтов и телефонных мошенничеств.

«Отрасль кибербеза конкретно драйвится двумя основными вещами. Первая — это уровень цифровизации, насколько наш мир автоматизирован, насколько это всё используется в каких-нибудь критичных объектах, насколько автопилотные внедрены и так далее. И вторая — она драйвится прямо риском, страхом. Сейчас кризиса отсутствия страха у нас в отрасли вообще нет. Все понимают то, что риски будут нарастать», — продолжил тему кибербезопасности **Денис Баранов**.

Эдуард Гуринович говорил про технологический суверенитет: «Это актуальная тема не только для России. Сейчас достаточно явным стал тренд, начиная с ковида, на фрагментацию мировой экономики, в том числе в диджитал-среде. Китай был первым примером, который отгородился от внешнего мира. И Европа ещё в доковидные времена начала регулировать защиту персональных данных своих граждан, бороться с монополией в маркетинге с американскими компаниями, чтобы деньги и данные сохранялись на территории Евросоюза. И Россия вот только сейчас вступает в эту гонку защиты хранения всех данных внутри страны».

Александр Тищенко также высказался по поводу технологической зависимости, но уже в банковской сфере: «Ускоренное импортозамещение — это возможности роста для ИТ-компаний и дополнительные издержки для других секторов. В непростых экономических условиях у бизнеса выросли дополнительные затраты на внедрение российских аналогов. В финансовом секторе около 85 % программного обеспечения было иностранным. И по некоторым докризисным оценкам цифра, которая необходима для замещения этого объема, составляла не менее семисот миллиардов рублей. Это где-то 5–7 % от собственных средств банковской системы. Как эта сумма изменилась сейчас — сложно сказать. Но основные вызовы сохраняются. В этом году и в следующем году банку, с одной стороны, предстоит цифровизация и реализация бизнес-плана, а с другой стороны, в него вписывается ещё и необходимость по импортозамещению программных продуктов».

Игорь Калганов справедливо отметил: «Думаю, что следующий год будет периодом активного развития и возврата к вопросу об экспорте российских ИТ-технологий на международные рынки. Кроме того, учитывая текущие тренды, важным представляется переход к новому подходу в организации разработки и внедрения цифровых решений. Пришло время двигаться от конкуренции между участниками ИТ-рынка к кооперации. Группа Т1 поддерживает и активно участвует в процессе интеграции, которая идет среди ИТ-компаний: создаются совместные предприятия, консорциумы, союзы, ассоциации. Уверен, что тренд на кооперацию будет по-прежнему актуален и в 2023 году».

О взаимовыгодных партнерствах и оптимизации процессов говорили участники сессии «**Цифровизация бизнеса и управление технологиями**».

Сессию модерировал **Константин Анкилов**, управляющий партнер, «ТМТ консалтинг, в числе спикеров: **Руслан Верещагин**, первый заместитель генерального директора по информационным технологиям S7 Group; **Дмитрий Харитонов**, генеральный директор, «Иннотех»; **Кирилл Меньшов**, вице-президент, «Ростелеком»; **Алиса Мельникова**, генеральный Директор «СИБУР Диджитал», Цифровые и информационные технологии; **Сергей Путятинский**, заместитель председателя правления, МКБ; **Максим Сапронов**, технический директор «Авито», генеральный директор «Авито Тех»; **Андрей Комаров**, директор по цифровой трансформации, «Ростех»; **Константин Хромушкин**, заместитель генерального директора по инновационному развитию и цифровой трансформации ГК 1520; **Андрей Рябов**, директор по маркетингу, «Ростсельмаш».

В рамках сессии обсудили импортозамещение и цифровую трансформацию в традиционно pop IT-секторах, как современные вызовы преодолевают компании на этапе цифровой трансформации, какие импортные технологии экстренно заменяются российскими, по каким решениям еще большой провал у разработчиков и что тормозит развитие качественных собственных разработок в стране.

Андрей Комаров: «На мой взгляд, в России в некотором смысле уникальная ситуация, потому что IT-рынок на протяжении последнего времени — несколько десятилетий — развивался, с одной стороны, конкурентным образом, с другой стороны, было серьёзное доминирование вот этих крупных мейджеров, которые формировались постепенно как рыночными, так и нерыночными методами».

Схожего мнения о ситуации на рынке придерживается и **Андрей Рябов:** «Я считаю, сейчас уникальная ситуация, которая в целом должна очень сильно помочь развитию IT-отрасли в России, в плане разработчиков IT-продуктов и производителей оборудования: как IT, так и оборудования связи <...> Сейчас огромный стимул как для заказчиков, так и для разработчиков вот эти продукты развивать и доводить их до конкурентного мирового уровня, и я бы сказал, даже выше этого мирового. В частности, "Ростсельмаш" активно замещает цифровые решения для повышения рентабельности бизнеса сельхозтоваропроизводителей».

Про конкуренцию в условиях ограничений говорил **Кирилл Меньшов:** «Последние события сильно сломали понятие конкуренции. Мы для себя отвечаем на вопрос, конкурентоспособное — это то решение, которое позволяет вести бизнес эффективно. Если решение, которое мы можем купить, позволяет нам эффективно вести дела, мы считаем его достаточным для применения у себя внутри».

Своими прогнозами относительно развития цифровизации поделился Генеральный директор Группы «Иннотех» **Дмитрий Харитонов:** «Наличие отечественных разработок в области цифровых технологий еще никогда не было так важно для российской экономики. Новые реалии способствуют ускорению всех процессов, в том числе созданию и внедрению IT-решений. Многие компании меняют приоритеты. Сегодня бизнес все чаще переходит к формированию экосистем и долгосрочному партнерству с крупными IT-игроками. На мой взгляд, будущее именно за таким подходом. Он позволит всем участникам рынка эффективнее справляться с

основными вызовами, расширит возможности для роста, а главное, поможет бизнесу в вопросах повышения конкурентоспособности».

Про значимость партнерств также говорили **Руслан Верещагин**: «Мы должны уметь договариваться. «...» Авиация — это настолько замкнутое сообщество, мы понимаем, как дальше будет развиваться отрасль, вернее, хотим, чтобы она развивалась, сохранялась и приумножалась. И безусловно, те ограничения, которые введены, на нас они воздействуют крайне серьёзно, крайне масштабно, но это не мешает нам быть оптимистами и двигаться вперёд»; **Алиса Мельникова**: «Партнёрство стало обязательным условием, и для этого созданы все эти индустриальные центры компетенций при поддержке государства».

«Роль Информационных технологий в компании меняется от роли инструмента к роли двигателя», отметила эксперт форума, коммерческий директор Webinar Group **Елена Сливко-Кольчик**. Ключевым вызовом ИТ компаний, возникшим в связи с последними событиями, Елена выделяет скорость: «компаниям стало необходимо реагировать на те потребности и задачи, о которых давно говорили быстро, качественно и эффективно – быстро отвечать на потребности клиента, быстро разрабатывать, быстро тестировать, видеть меняющиеся потребности с точки зрения, какая функциональность нужна сейчас. И здесь у российских разработчиков есть преимущество – они очень близки к заказчику».

Сергей Путятинский обратил внимание слушателей на возрастающее значение государственного регулирования в отрасли: «Роль регулятора важна. В финансовой сфере Центральный банк играет соответствующую правильную роль, есть отраслевой комитет финансов, в рамках которого ключевые игроки финрынка обсуждают как раз вопросы импортозамещения целевых технологий, выбора целевого стека. Поэтому мне кажется, что для других отраслей соответствующие регуляторы должны взять на себя какую-то роль».

Про роль государства в обеспечении кибербезопасности рассказал **Константин Хромушкин**: «Сейчас особый фокус на критическую инфраструктуру обеспечения безопасности со стороны правительства. Проводится большая работа, анализ, категорирование линий, мы в этом сильно участвуем. У нас даже сейчас есть решения по киберзащите с 2 нашими крупными такими вендорами в России — с Касперским и с Positive Technologies, которые позволяют быть уверенным в том, что никакого проникновения в российские системы обеспечения безопасности не произойдёт».

Продолжая тему безопасности, **Максим Сапронов** отметил, «системы безопасности, защита от DDoS-атак, механики и экспертиза по пентестингу, пробные взломы и защита последние полгода показывают, что в России экспертиза в порядке и технологии хорошие. А то, что ушли некоторые игроки с рынка, пока никак не повлияло ситуацию ни в "Авито", ни на компании, с которыми мы дружим и общаемся <...> Наши системы на 30 % опережают по качеству и скорости работы, "Авито" — это как тесла среди классифайдов в мире. Рядышком с безопасностью ещё есть такая вещь, как надёжность. В принципе, оба вопроса входят в состав гигиенического минимума. Что бы мы ни делали, какой бы сервис мы ни предоставляли, какое бы приложение мы ни разрабатывали, если оно на пару секунд недоступно, всё — это появляется в СМИ. Поэтому вопросы как раз безопасности, надёжности всегда будут в поле зрения».

Сессия «**Выиграть в конкуренции за потребителя**» была посвящена технологиям взаимодействия бизнеса и пользователя, эффективным решениям и развитию коммуникации в условиях новой реальности.

Модератором сессии выступил **Константин Анкилов**, управляющий партнер, «ТМТ консалтинг», среди спикеров сессии: **Иван Гуз**, заместитель генерального директора «Авито», управляющий директор «Авито Товары»; **Рамиль Биккужин**, коммерческий директор, МТТ; **Илья Опренко**, глава, Tinkoff Private; **Марианна Снигирева**, CEO, «Нетология»; **Дмитрий Пашутин**, директор по стратегии, НМГ; **Никита Чепрасов**, вице-президент по развитию цифровых продаж и обслуживания, «Вымпелком»; **Анастасия Волохова**, директор по стратегии и трансформации, «Лента»; **Елена Агаева**, руководитель практики защиты персональных данных Адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»; **Мария Яковлева**, директор по маркетинговым коммуникациям, МТС.

Илья Опренко выделил «основной тренд — массовый переход потребителя в диджитал начиная с 2020 года — усилился в 2022. Ускоренная диджитализация, ускоренная трансформация бизнес-моделей — это то, что произошло и то, что мы, наверное, до конца не можем пока осознать, потому что мы находимся внутри этой трансформации, буквально внутри перехода к некоему новому паттерну потребления и потребительского поведения. Но если немножко подняться над происходящим, то мы видим, что мы, к счастью, оказались там, где планировали оказаться только в течение 4–5 ближайших лет. И тренд этот, безусловно, усилится».

«Мы видим, как видоизменяется клиент и наши сервисы гибко подстраиваются под текущие потребности – поделился опытом МТТ **Рамиль Биккужин** – Мы также обращаем внимание на сохранение конфиденциальности данных, предлагая услугу защиты номера – она сейчас работает у всех крупных маркетплейсов, таких как Ozon, Авито. Закрывая потребности бизнеса, также развиваем платформенные решения, которые позволят компаниям гибко и очень быстро реагировать на запросы клиентов вне зависимости от того, где он предпочитает вести беседу – мессенджеры, почта или голосом. Сейчас в тренде омниканальность и возможность выстроить коммуникации с клиентом так, как удобно в первую очередь ему. Это очеловечивает бизнес и делает его доступнее клиенту».

Мария Яковлева также отметила: «важный тренд — это фокусировка именно на конкретных сообщениях в нужное время нужным сегментам и так далее. В любом направлении нашей работы благодаря внедренным в компании технологиям мы можем с помощью Big Data выделить сегменты потребителей или бизнесов разных категорий, проанализировать их потребности и определить наиболее востребованные. Так, в проекте «Строки» (созданный МТС сервис цифровых книг) мы выявили сегменты пользователей, которые чаще и дольше других пользуются книжными сервисами, вычленили ключевое ядро нашей аудитории в диджитал и усилили продвижение именно на этот сегмент как наиболее релевантный для этого продукта. А для продвижения продукта Видеонаблюдения для среднего и крупного бизнеса мы определили несколько сегментов бизнеса разных категорий, сформулировали сообщения под разные инсайты и запустили продвижение по сегментам. Инсайтовые креативы показали конверсию выше, чем общие креативы».

Анастасия Волохова поделилась своими наблюдениями: «Онлайн очень сильно замедлился, я сейчас говорю про продуктовый ритейл. В частности, это не столько, наверное, из-за потребителя, сколько еще с точки зрения поставщика этих услуг. Понятно, что онлайн дальше будет расти,

просто, наверное, не настолько масштабно, в том числе потому что для клиента это становится дороже, а денег больше не становится».

Дмитрий Пашутин также подчеркнул: «Россия входила в десятку рекламных рынков, и мы довольно передовые были и технологически развитые с точки зрения новых решений, кейсов. Понятно, что сейчас мы лишились части этих технологий. Они будут пересобирааться, поэтому есть такой легкий откат вот в той самой диджитализации, которая была очень сильной и крутой. Но я думаю, что на горизонте нескольких кварталов мы вернемся в нормальную динамику, если даже не денежного выражения рынка, то хотя бы экспериментов и подбора инструментов из числа доступных».

Иван Гуз поделился опытом своей компании: «Мы видим, что люди переходят в мессенджеры и уходят от голосовой связи. В чате алгоритм может отследить небезопасные действия. Конечно, за голосовыми звонками тоже нужно смотреть — транслитерировать их в текст и автоматически искать в них нарушения. Но люди все меньше хотят говорить голосом, они все больше хотят писать в мессенджерах. Этот тренд растет с каждым годом. В любом случае мы советуем пользователям оставаться внутри платформы, потому что у нас безопасно».

Марианна Снигирева рассказала про спрос на IT-профессии в этом году: «Дефицит IT-кадров в России наблюдается уже пару лет, но именно в этом году спрос на специалистов таких профессий, как разработчики, аналитики и продакт-менеджеры, вырос еще сильнее. Это объясняется тем, что работу в этих сферах легко найти зарубежом, специалистам для этого даже не всегда нужен хороший уровень английского. И если продакт-менеджер или разработчик имеют в своем портфолио интересные кейсы из технологических компаний, могут доказать свою экспертизу результатами и обладают гибкостью мышления, они могут претендовать на хорошие позиции в разных и даже международных компаниях».

Елена Агаева рассказала про запросы со стороны не только бизнеса, но и общества: «Все большую значимость приобретает информация и необходимость ее защиты. Наши персональные данные собираются и обрабатываются повсеместно. Важно найти баланс между интересами бизнеса и потребностями граждан. Одно из наиболее востребованных направлений законотворческой работы — обезличивание персональных данных. Оно призвано, с одной стороны, более надежно защитить гражданина, с другой — дать возможность компаниям обрабатывать нужную им информацию. В рамках существующего регулирования бизнесу нужно системно подойти к этому: провести аудит бизнес-процессов, документации и привести их в соответствие с актуальными требованиями регулятора, идентифицировать ключевые обязанности и риски, а также выстроить эффективную систему информационной безопасности».

Взаимодействию крупного бизнеса со стартапами была посвящена четвертая сессия Форума «**В поисках инноваций. IT-brains и работа со стартапами**», модератором которой выступил **Кирилл Каем**, старший вице-президент по инновациям фонда «Сколково».

Участниками дискуссии стали: **Елена Константинова**, основатель центра цифровой агродиагностики на основе информационно-космических технологий и искусственного интеллекта AEROSPACE-AGRO; **Кирилл Кравченко**, заместитель генерального директора по организационным вопросам, «Газпром нефть»; **Артур Мартиросов**, директор по инвестициям, фонд «ВОСХОД»; **Илья Тимаховский**, сооснователь, Юрент; **Татьяна Ушкова**, председатель правления, «Абсолют банк»; **Никита Жучков**, глава проектного офиса открытых инноваций



«Почты России»; **Екатерина Захарова**, партнер ASB Consulting Group, и **Дмитрий Курин**, директор по инновациям и инвестициям, МТС.

«Степень неопределенности, конечно же, повлияла и на готовность инвесторов. Она повлияла во многом на готовность разработчиков продолжать инвестировать свое время, усилия в разработки двигаться дальше по инновационной стезе. И она серьезно изменила структуру спроса на технологии, структуру спроса, в том числе на цифровые технологии», — подчеркнул **Кирилл Каем**.

Как корпорации осуществляют инновационное развитие в условиях ограничений? **Дмитрий Курин** отметил: «Многие компании, которые вкладывались в работу с инновациями, действительно стали пересматривать свои программы и думать, как сэкономить <...> Все больше и больше компаний, корпораций переходят к модели поиска решений под конкретный запрос бизнеса и его точечного удовлетворения. Понятно, что ситуация новая, но мы меняемся, адаптируемся. Важно суметь найти точки роста, особенно в условиях изменения ландшафта рынка. Иметь внутреннюю и корпоративную гибкость применения различных инструментов для того, чтобы в нужный момент быстро перестроить подходы и сместить фокус внимания на ресурсы».

О решении проблемы кадрового голода в отрасли рассказал **Кирилл Кравченко**: «Нам сложно тягаться за активные таланты с профессионалами из финансово-банковского сектора. У нас постоянно идет конкуренция, естественно, из-за IT-сектора. И для того, чтобы переманить их к нам в условиях импортозамещения активного, первое, что мы сделали, это мы дали возможность им реализовываться в разных форматах. То есть это отдельный вид корпоративной культуры. Второе — это упрощенные процедуры принятия решений. Третье, мы уделили много внимания по повышению заработной платы».

Про взаимодействие стартапов с крупным бизнесом говорила **Елена Константинова**: «У нас получается с этими корпоратами именно работать под заказ. Ты набираешь клиентов, даешь какие-то технологии, они пользуются твоим сервисом. Пожалуйста, пользуйтесь в подписке».

По мнению **Артура Мартиросова**: «Стартапы должны выбирать инвесторов. А инвесторы должны показывать, что они могут дать помимо денег».

Никита Жучков считает, что: «наладить отношения со стартапами очень непросто, даже в корпорации, которая открыта и на уровне первого лица продвигает инновации. Надо смягчать процедуры, упрощать бюрократию».

Татьяна Ушкова уточнила: «Многим стартапам еще недавно было фактически невозможно попасть со своими разработками в корпорации или крупные компании. Мировые вендоры занимали эти места, поэтому в принципе решения отечественных стартаперов не рассматривали за редким исключением. Даже те, которые были идеальны для какой-то практической задачи, рассмотреть было сложно <...> Сейчас такая возможность наконец-то есть». Татьяна выделила несколько рекомендаций финтехам: «всегда смотрите на тендерную документацию банков, вы будете понимать, что нам надо сейчас реализовывать, второе — во всех банковских корпорациях проектные офисы, в которые можно скидывать предложение, <...> третье — стартапер должен



очень четко понимать, каким сервисом можно заменить, или улучшить, или приобрести какое-то конкурентное преимущество».

Илья Тимаховский поделился опытом сотрудничества с корпорациями: «Собираются основные направления, основные стейкхолдеры, которые заинтересованы в развитии продуктов. И расставляют приоритеты, в какие проекты стоит вкладывать время и деньги, от каких стоит отказаться, какие стоит оставить под знаком вопроса и рассмотреть позже. Потому что когда, допустим, 5 направлений: это коммерция, финансы, продукт, IT, операционка — решают, что стоит идти в это направление, значит, вся компания в это верит. Значит, все могут с этим продолжить и взять в работу. Вот и все. Тут обычная расстановка приоритетов, куда вложить эффективнее время и деньги. Это как в большой компании, так и в маленькой», добавив «наш кейс — это комбинация какая-то определенная, тут зависит просто от ниши, от бизнеса. В каких-то бизнесах вообще не нужно привлекать деньги в капитал».

О вариантах взаимодействия корпораций, стартапов и потенциале венчурных студий рассказала **Екатерина Захарова**: «Во всем мире венчурные студии являются важной составляющей венчурной экосистемы, хотя в России они пока не так популярны. Юридическое структурирование венчурных студий более простое, нежели фондов. Преимущественно студии создаются в форме хозяйственных обществ, но всегда с проработкой порядка взаимодействия внутри управляющей команды, привлечения внешних и внутренних инвестиций, налоговых последствий и прочих немаловажных нюансов. Но самое важное — это команды венчурных студий — это всегда суперпрофессионалы с большим предпринимательским опытом, опытом работы в крупных корпорациях, что позволяет им органично соединять культуру стартапов и самих корпораций для дальнейшего развития».

Подводя итоги форума, важно подчеркнуть основные негативные факторы, которые тормозят развитие цифрового государства — санкции, приостановка деятельности большинства западных вендоров, в том числе не имеющих схожих российских аналогов, а также экономическая ситуация в целом. Но несмотря на это, игроки рынка уверены, что ниши, оставленные западными компаниями, будут почти неиссякаемым источником внутреннего спроса на ИТ-продукты, укрепят свои позиции отечественные разработчики ИТ-решений и провайдеры сервисов, сделавших ставку на развитие собственных технологий, поскольку спрос на них обеспечат не только госструктуры, но и частный бизнес.

Форум прошел при поддержке Минцифры России, собрал более 2000 зрителей в онлайн и более 200 участников очно.

Партнерами форума выступили Т1, «Иннотех», «Россельмаш», МТС, «Абсолют Банк», МТТ, "Группа компаний Б1, ГК 1520, АБ ЕПАМ, ASB Consulting Group, Webinar, 77 experts.