



РОССИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД
ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ

Внедрение отечественной ИТ-продукции на крупнейших
промышленных и производственных предприятиях

Необходима способность конкурировать на мировом уровне



На фото: Северная и Южная Корея ночью, 2014 год

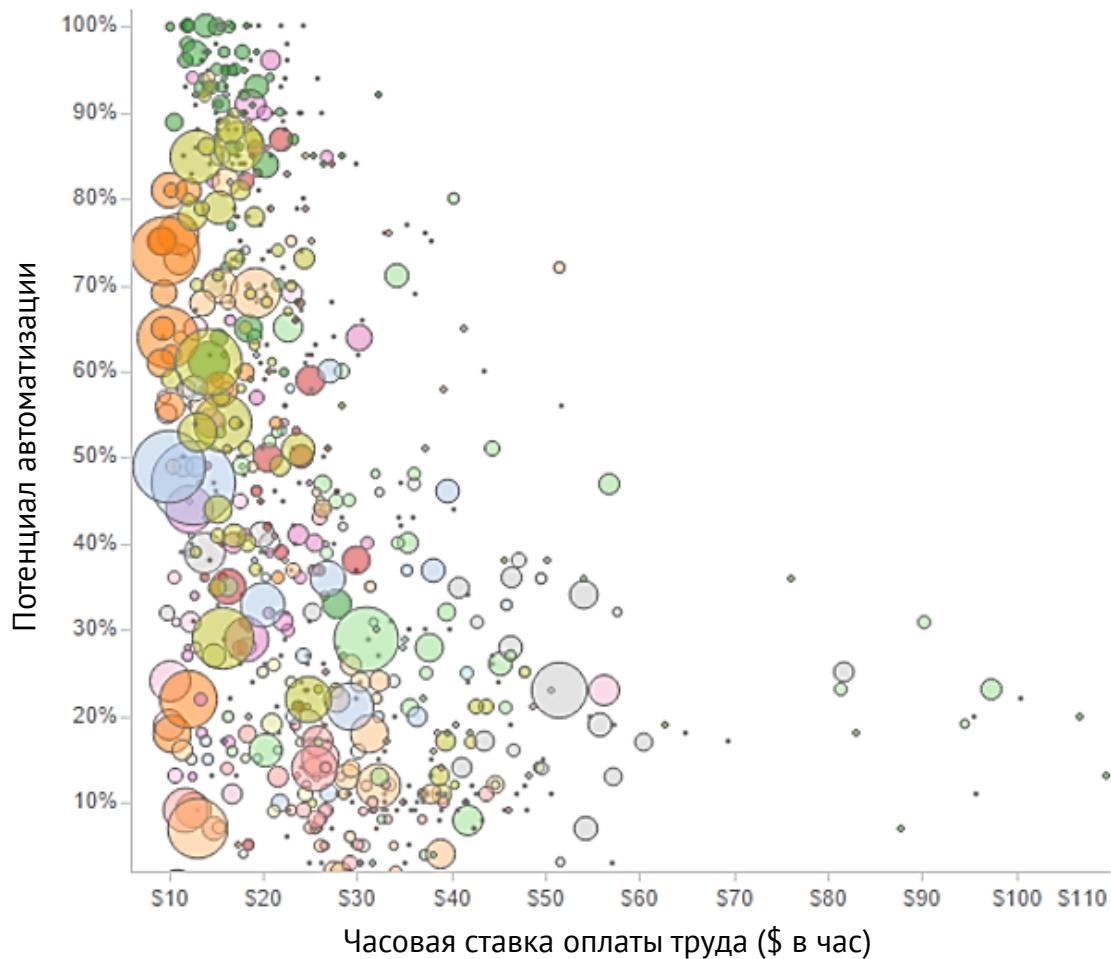
Мир стал глобальным, закрываться в рамках одной страны нельзя

Мы находимся в условиях «новой нормы» и это надолго

Требуется конкурентоспособность на мировом уровне и драйверы долгосрочного роста экономики

Жизнь диктует необходимость структурных изменений, кризис дает возможность

Профессии по потенциалу автоматизации и часовой ставке оплаты труда*



Размер круга соответствует общему числу занятых в профессии

Транспорт

Производство

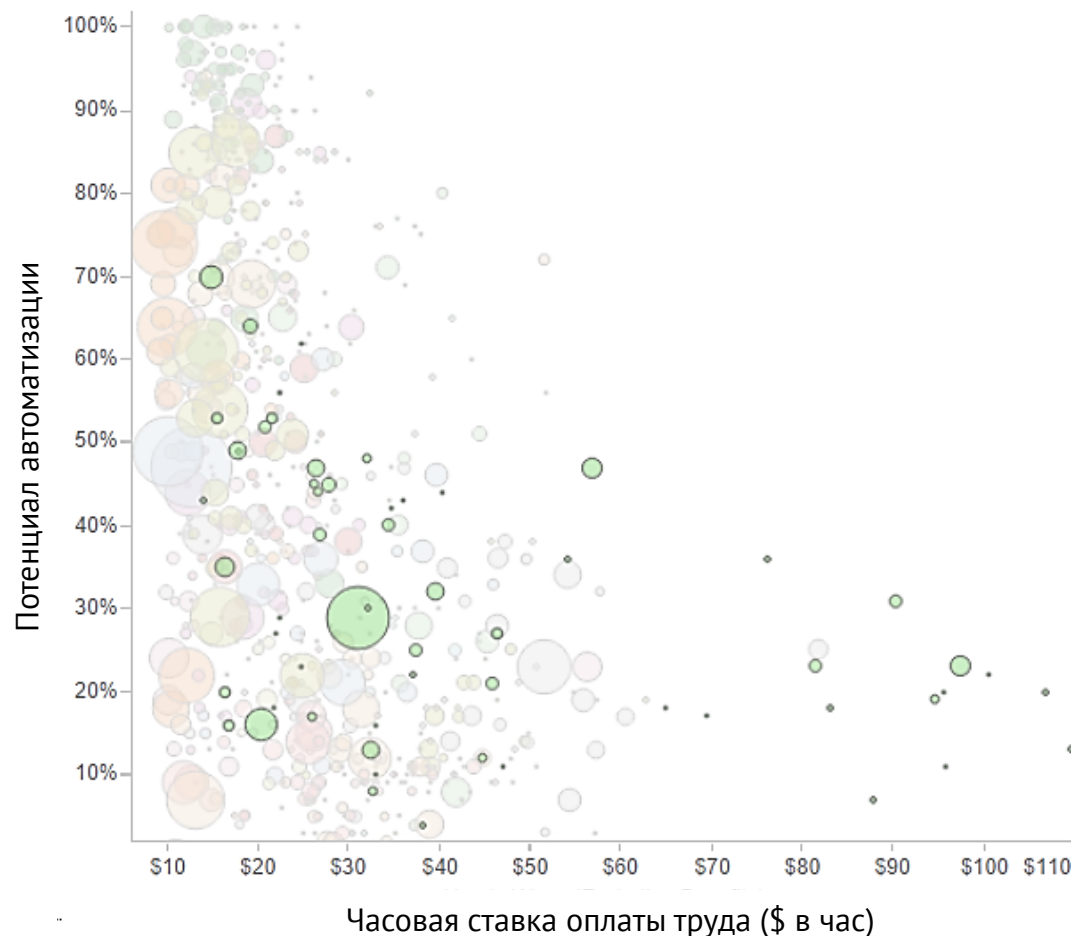
Здравоохранение

Образование

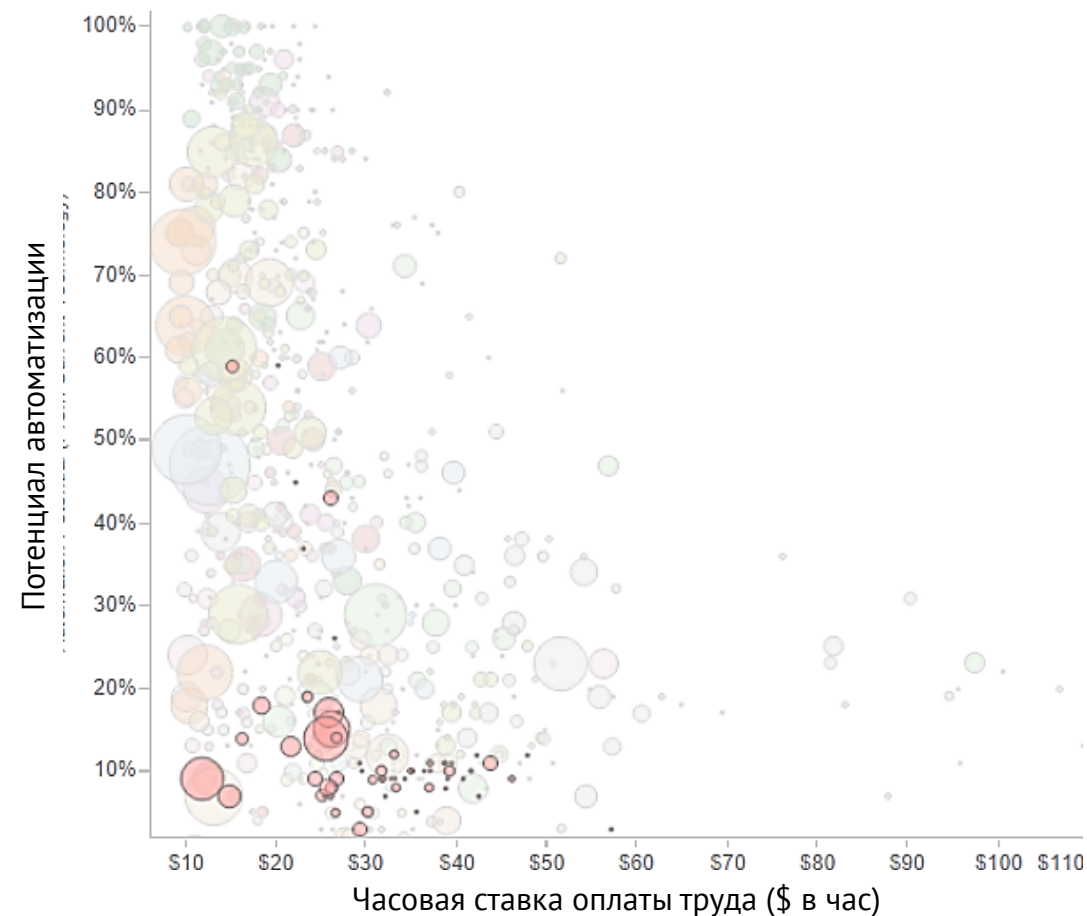
Потенциал автоматизации - % рабочего времени, который тратится на активности, которые могут быть автоматизированы с помощью существующих технологий

Часовая ставка оплаты труда – в \$ в час

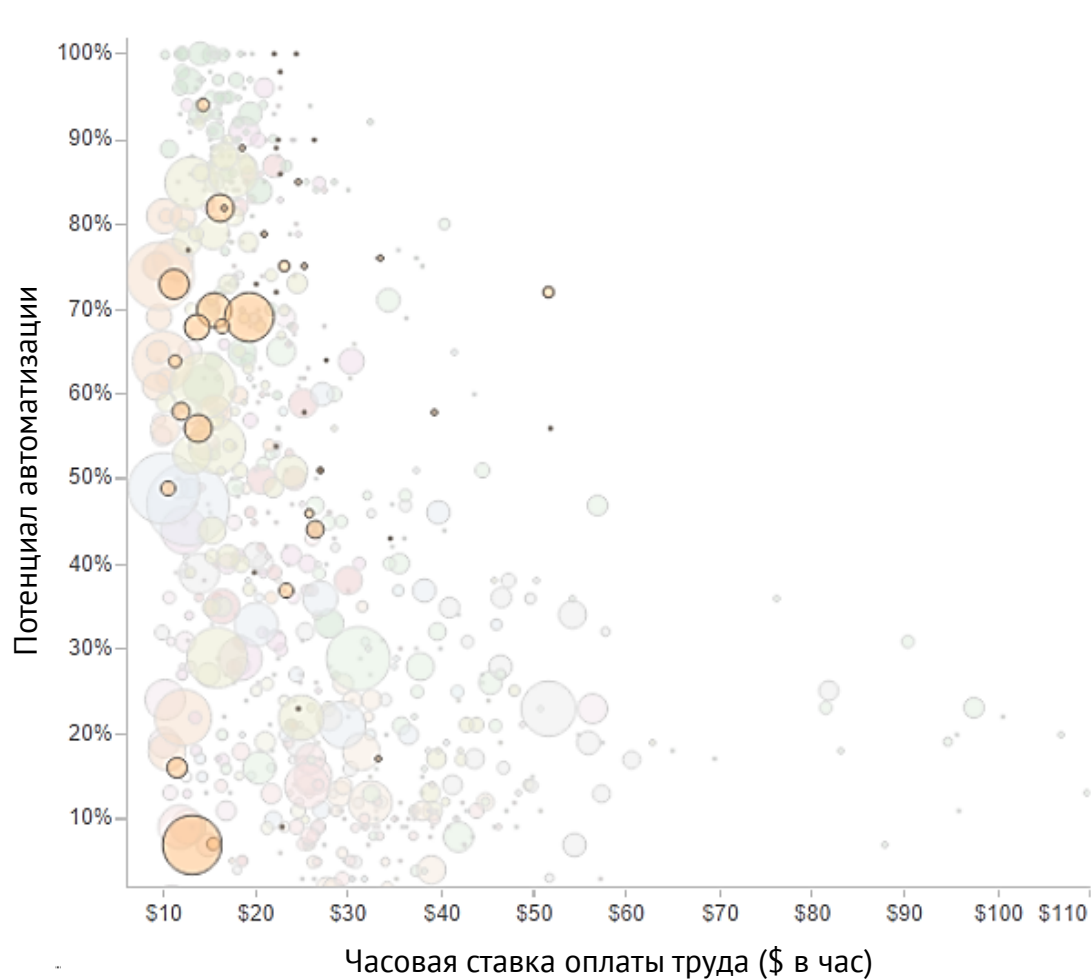
Здравоохранение



Образование



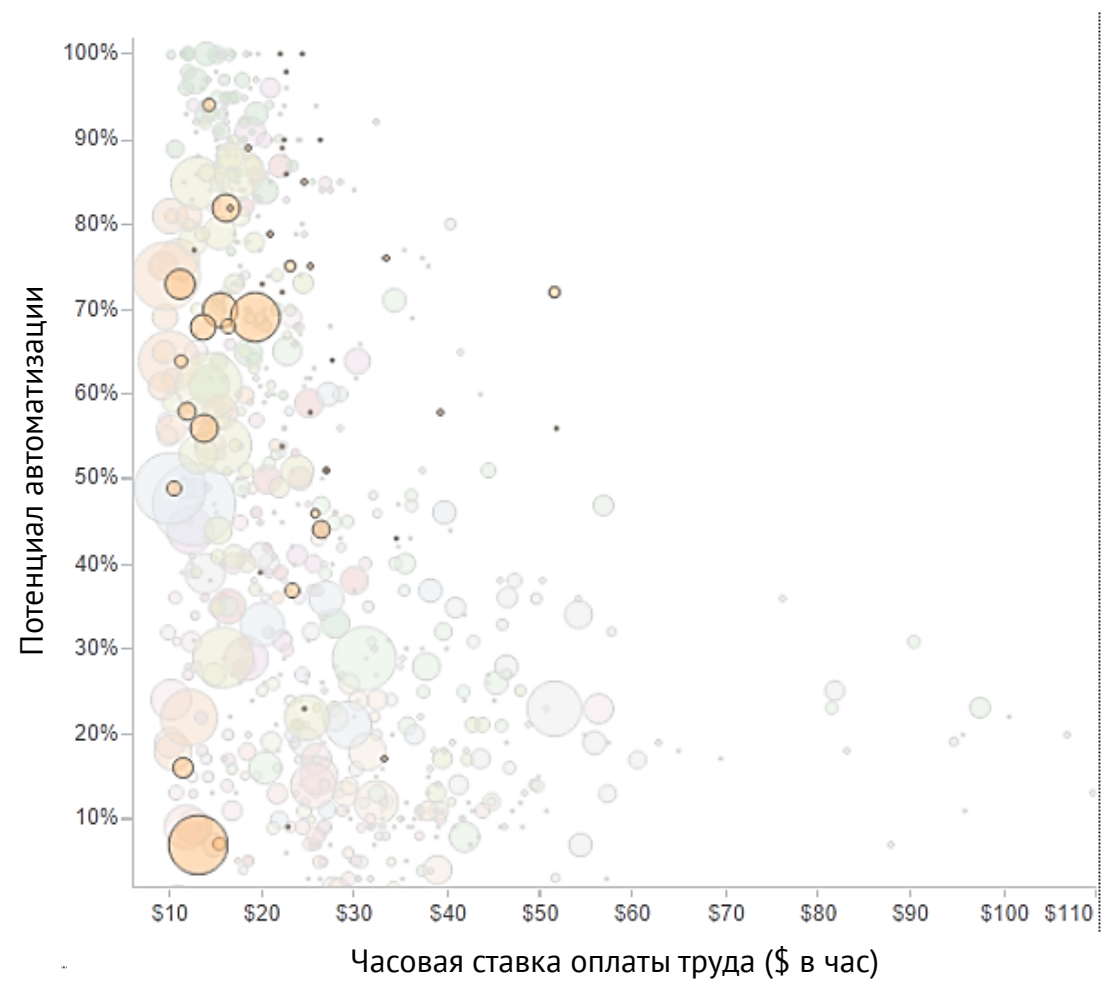
Транспорт



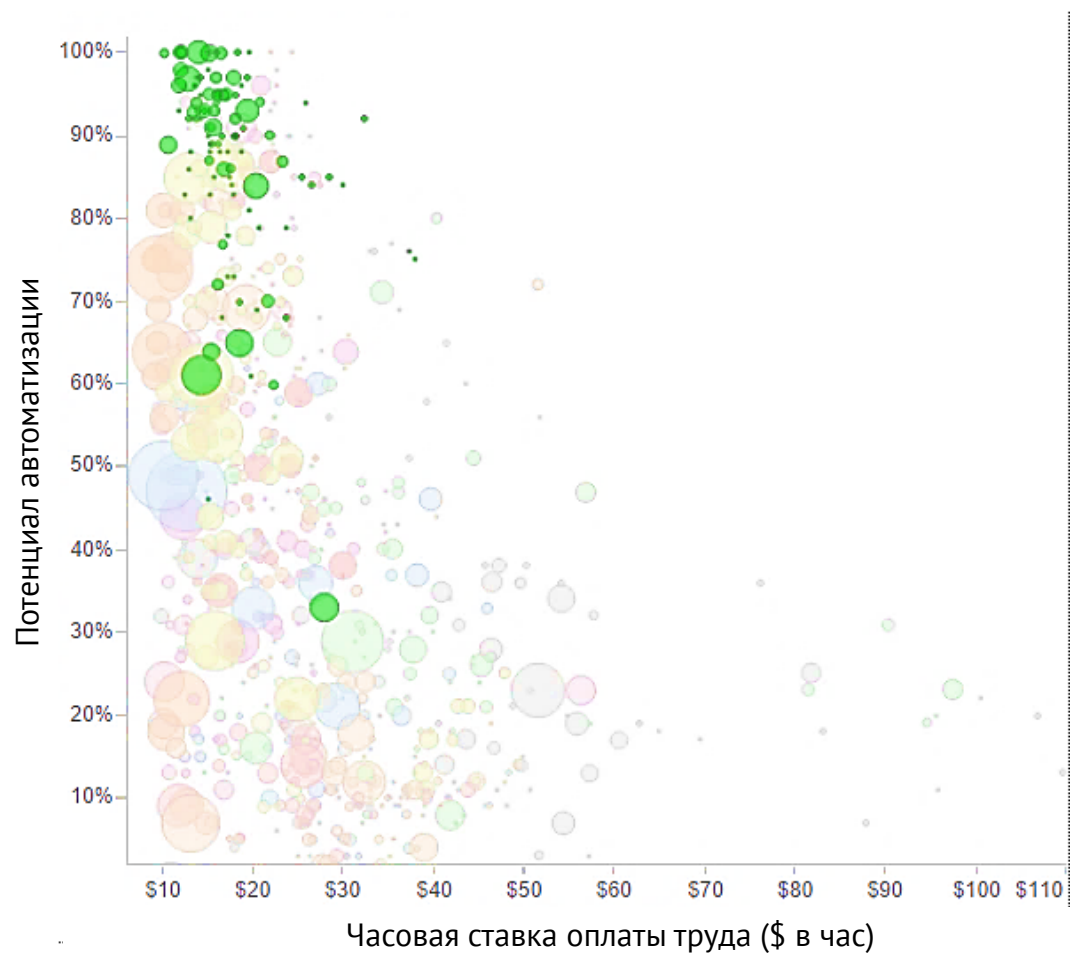
Где наибольший
потенциал



Транспорт



Производство



Суть правильной стратегии – создание операционной бизнес модели, максимально использующей конкурентное преимущество. Конкурировать необходимо за уникальность.

Правильный критерий успеха – прибыль на инвестированный капитал.

Опасность - конкурентное сближение (исчезновение различий между компаниями, когда на выбор клиента влияет только цена).

Уникальный выбор мешает конкурентам копировать вашу деятельность без разрушения их собственных стратегий.

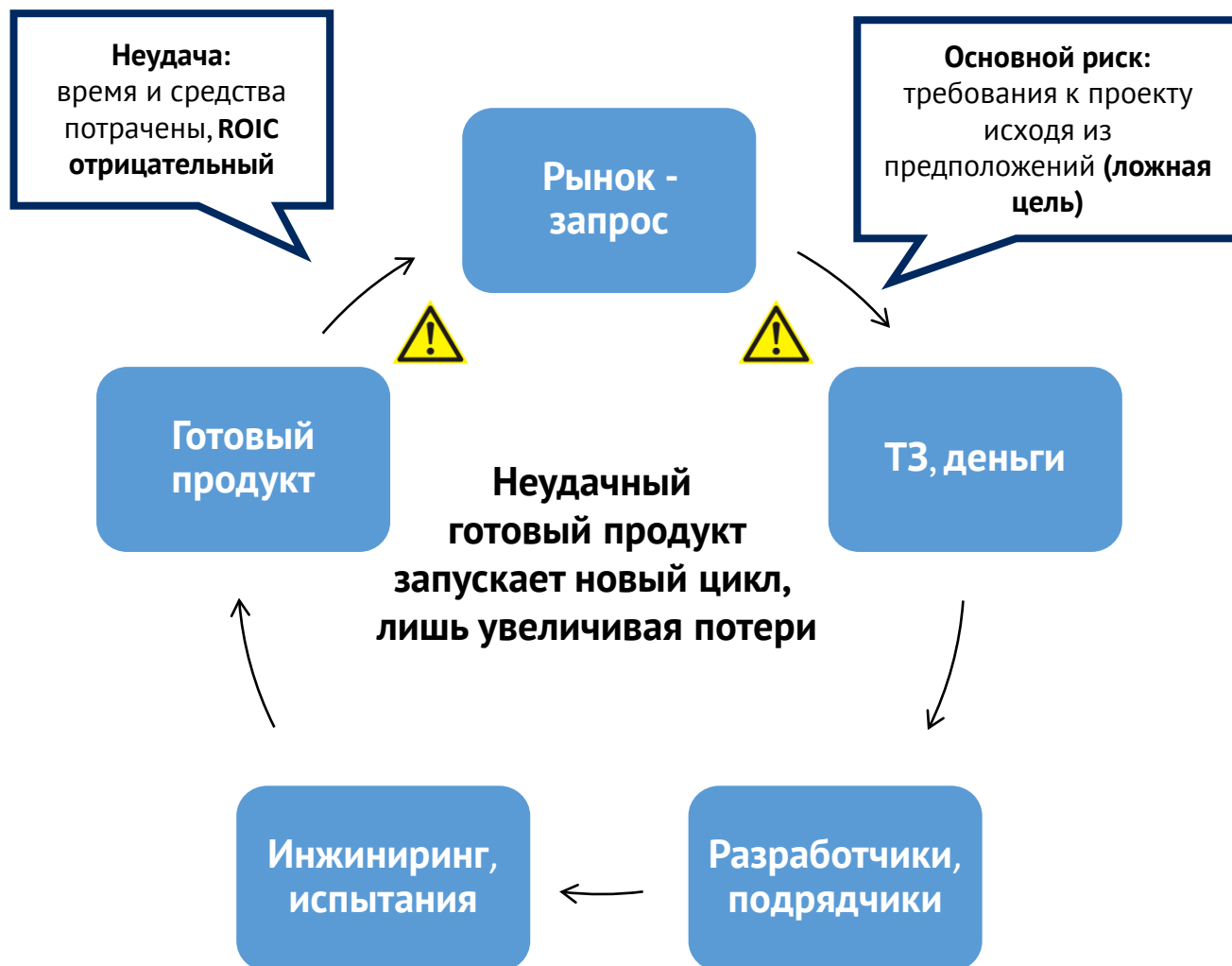


СБЕРБАНК

Телеком-компании, эффективно использующие ИТ, имеют рентабельность в среднем 43%, у компаний без эффективной ИТ - 21%)

Источник: Исследование McKinsey, декабрь 2015

Вывод: внедрение ИТ должно иметь осязаемый экономический эффект (снижение затрат, получение устойчивого конкурентного преимущества).



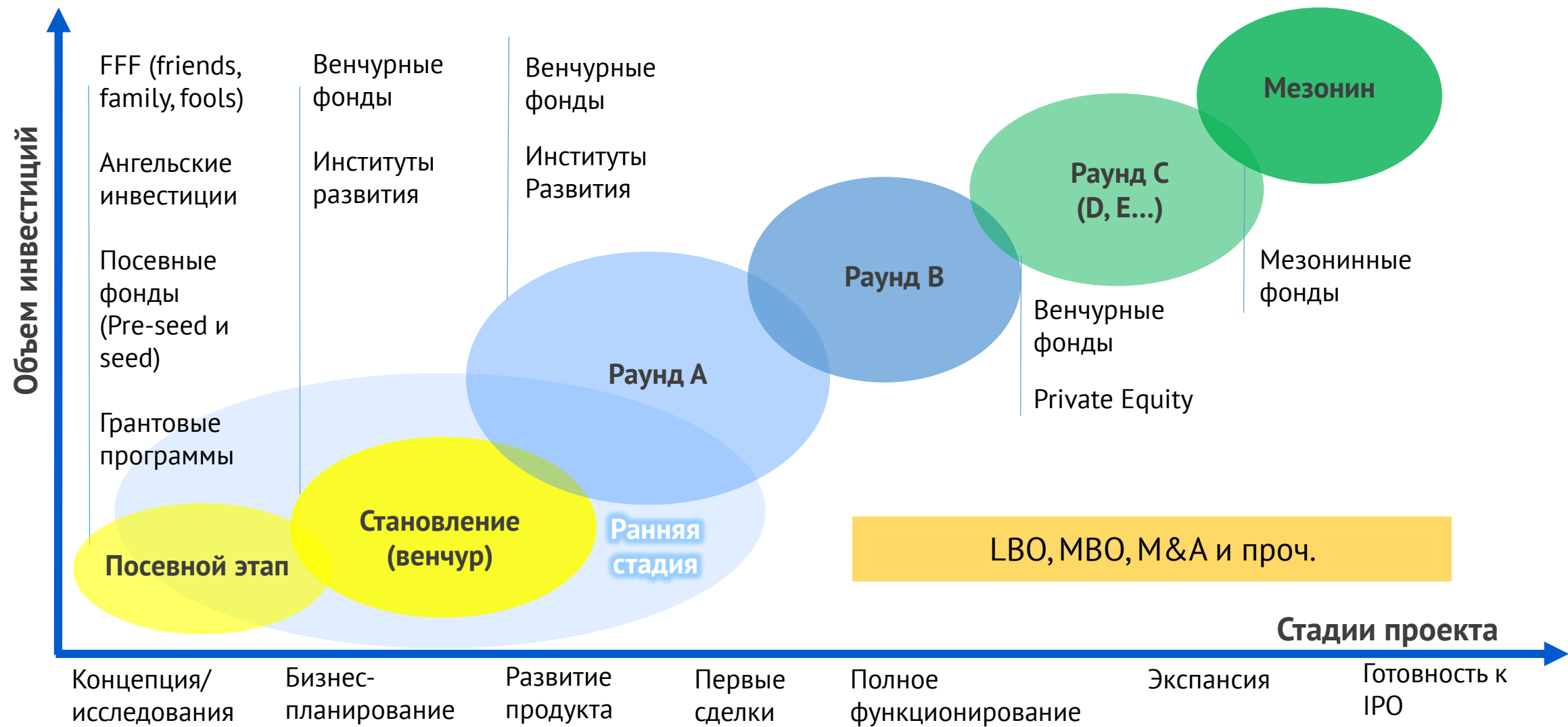
Проект Iridium (Motorola) (USA):

Глобальная система спутниковой связи
Запуск проекта 1991. Начало эксплуатации 1998.
ГКЦ им. Хруничева вложил и потерял \$82 млн.
Итог: Общая сумма расходов – **5 млрд.USD**.
Банкротство 1999. Никогда не был прибыльным.

Проект Webvan (USA) :

Онлайн заказ и доставка продуктов
Запуск проекта 1997. Начало эксплуатации 1999.
Привлек около 800 млн.USD инвестиций от ведущих венчурных фондов (Goldman Sachs, Benchmark Capital, etc.).
Итог: Общая сумма расходов – **1 млрд.USD**.
Банкротство 2001. Никогда не был прибыльным.

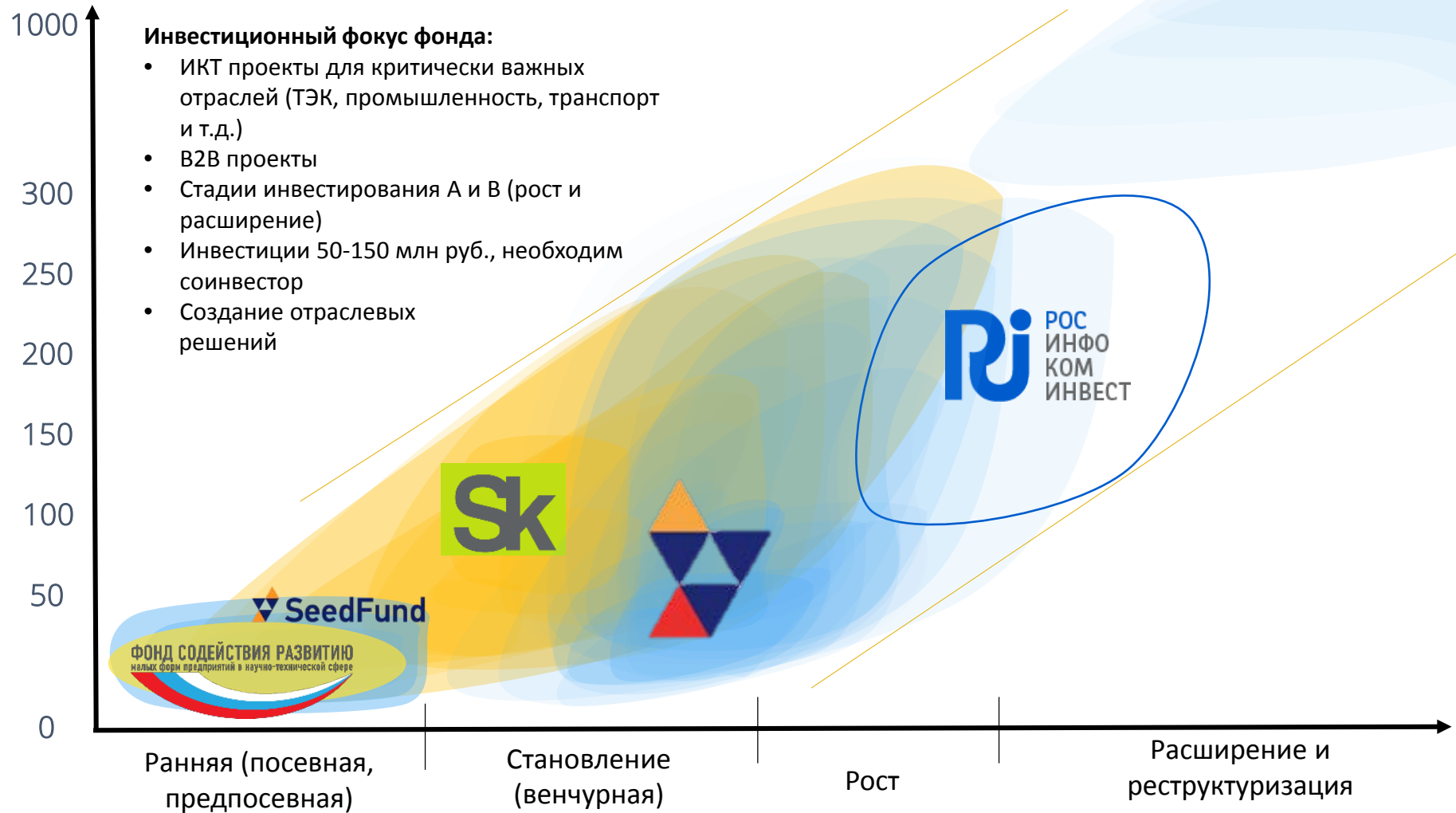
Вывод: Наиболее важным первым этапом должно быть не формирование требований исходя из предположений, а поиск фактических доказательств наличия спроса и масштабируемой модели продаж.



Позиционная карта российских институтов развития



Объем финансирования поддержки, млн руб.



Ст адии инновационного цикла

Объем инвестиций и число венчурных сделок в мире

9 месяцев 2015	Объем инвестиций, млрд долл.	Все (кол-во)	Pre-seed и Seed	A	B	C+
Россия*	33,9 млрд руб. 0,58**	241	191	21	19	10
Израиль***	3,2	506	н/д	н/д	н/д	н/д
Европа в целом****	10,1	990	393	240	100	257
Азия****	28,4	1018	301	276	188	253
Северная Америка****	59,1	3521	919	820	562	1220

Источники: * - «Венчур в цифрах. Весь мир. За 9 месяцев. StartTrack & ФРИИ»

** - Объем инвестиций по средневзвешенному курсу доллара за каждый квартал

*** - IVC Research Center

**** - «Venture Pulse Q3 2015 Global Analysis of Venture Funding»

Предпосылки для трансфера ИТ технологий в Россию

1. «Second mover advantage»
2. Курс рубля
3. Низкий НДФЛ, налоговые льготы
4. Значительные госрасходы на инновации
5. Важные новации в российском праве

Работающая бизнес-модель:

Головная компания в России, рублевые затраты, русские кадры, первые внедрения в России, экспортная валютная выручка

Необходим «умный» спрос от крупных компаний, сформулированный в долгосрочной рыночной логике

Роль фонда «Росинфокоминвест»

1. Независимая площадка для создания **отраслевых решений**
2. Фильтр для **отсева неконкурентоспособных проектов**
3. «Нотариус» для соблюдения **баланса интересов и понижения рисков** всех сторон сделки
4. Привнесение в проекты **мирового инвестиционного опыта**
5. **Связующее звено** между стартапами, инвесторами, интересами государства и потребителями



Родионов Павел Евгеньевич
Генеральный директор, к.т.н., MBA

Тел.раб.: +7 499 504 2221

p.rodionov@rosinfocominvest.ru
www.rosinfocominvest.ru

Спасибо за внимание!
Вопросы?