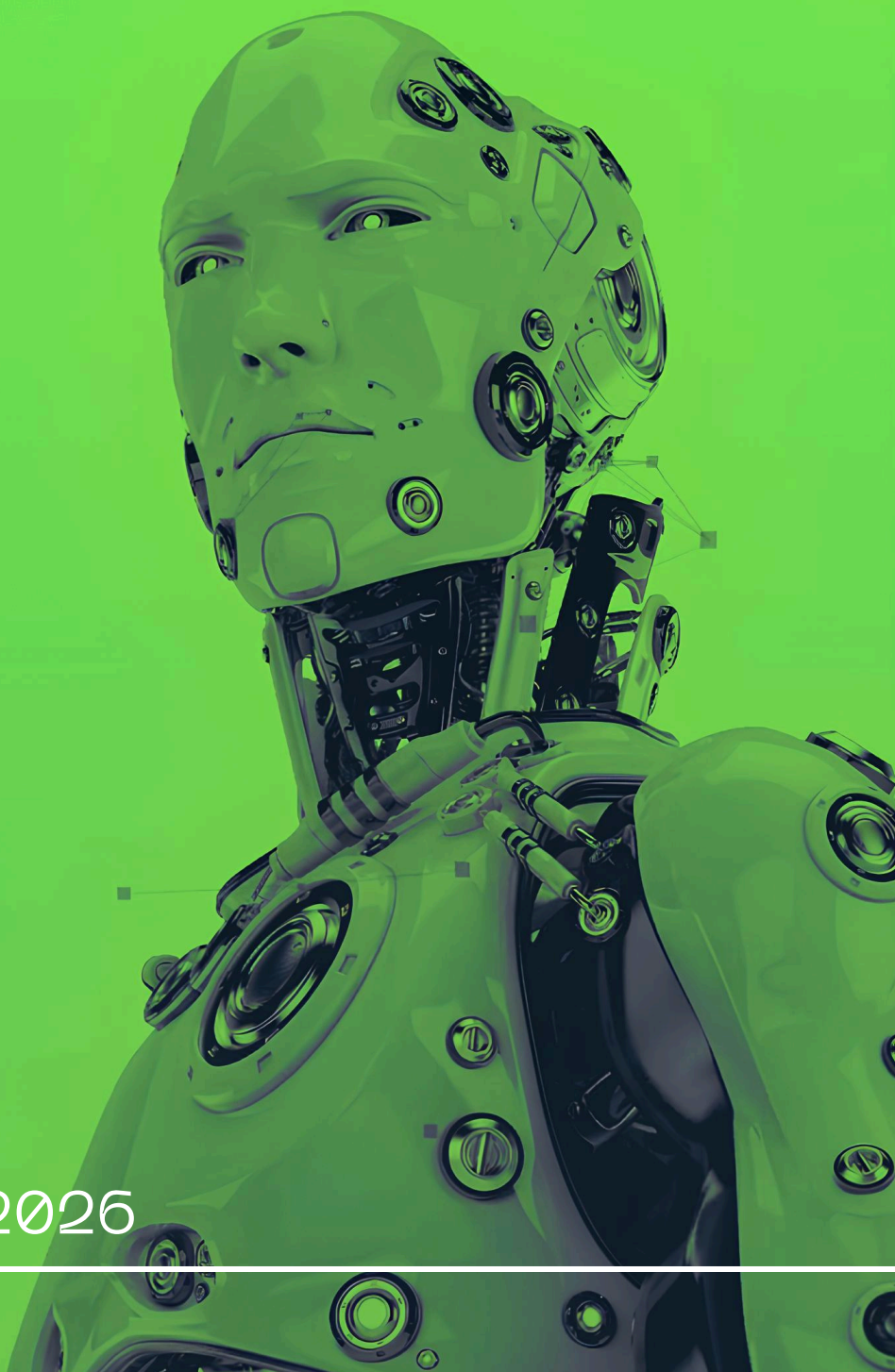


# ИНВЕСТИЦИИ В РЕГИОНЫ. БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ ЛИДЕРОВ ИТ-РЫНКА

Конспект встречи создан при помощи  
искусственного интеллекта и Яндекс Телемоста

ЦИГРФ × Яндекс 360

20 МАЯ 2026



## МОДЕРАТОР

Смекалин Александр, Директор, АИРР

## УЧАСТНИКИ

- Никитин Глеб, Губернатор Нижегородской области, Правительство Нижегородской области
- Власов Максим, Заместитель генерального директора, Фонд «Московский инновационный кластер»
- Егоров Сергей, Управляющий партнер венчурного фонда, brainbox\_I
- Макаров Валентин, Президент, Ассоциация РУССОФТ
- Охонин Павел, Партнер, KAMA FLOW
- Русаков Дмитрий, Директор по взаимодействию с органами власти, ИТ-холдинг T1
- Москаленков Антон, Директор по региональному сотрудничеству, Яндекс

**Сессия объединила представителей государственного управления, венчурного капитала и крупных ИТ-корпораций для обсуждения проблематики финансирования региональных технологических компаний. Участники пришли к консенсусу о критическом снижении объема венчурных инвестиций и необходимости системных изменений в законодательстве и макроэкономической политике. Ключевым выводом стало понимание того, что государство должно выступать не только регулятором, но и первым заказчиком, а венчоры требуют доступа к длинным деньгам и гарантированного спроса.**

### **Глеб Никитин (Правительство Нижегородской области):**

«Венчурными инвестициями государство не сможет заниматься, даже если будет очень сильно хотеть. Вся государственная система заточена совершенно на другие принципы... нельзя рисковать в государственной системе». Он отметил, что регион готов создавать инфраструктуру, включая университетский кампус и технопарк, но для формирования доверия к стартапам необходима помощь инвесторов. Губернатор подчеркнул, что объем венчурных инвестиций в 15 млрд рублей для России — это «катастрофа», и призвал корпорации и фонды изменить отношение к рискам, так как именно в турбулентной среде рождаются самые перспективные решения.

**Павел Охонин (KAMA FLOW):** «Фундаментально нужно для того, чтобы этот рынок развивался, источник длинных денег. В России большинству из этих классов игроков нельзя юридически это делать фундаментом университетским, ни пенсионным фондом». Он указал на дефицит долгосрочного капитала и конкуренцию со стороны внутренних разработок крупных корпораций. По его словам, главная проблема сейчас — не отсутствие проектов, а падение корпоративного спроса, из-за чего инвесторы видят риск в том, что компании не смогут монетизировать свои продукты.

**Сергей Егоров (brainbox\_I):** «Нам надо ситуацию ломать принципиально. То есть это не вопрос того, что мы вырастим в полтора раза, надо вырасти в 10 раз». Он предложил использовать механизм налоговых вычетов для привлечения частных инвесторов в региональные фонды, что позволит децентрализовать финансовые ресурсы. Егоров считает, что ключевая проблема рынка — в экономических пропорциях, когда инвестировать в депозиты или внутренние разработки выгоднее, чем в венчур, и предлагает стимулировать переезд инвесторов в регионы через локализацию фондов.

**Максим Власов (Фонд «Московский инновационный кластер»):** «Эпоха веселых студенческих стартапов отошла. Рынок стал намного жестче и прагматичнее». Он рассказал о переходе от поддержки ранних стадий к работе с зрелыми компаниями (скиллапами), готовыми к верифицированному спросу. В Москве запущена масштабная программа пилотного тестирования инноваций на 300 площадках, где стартапы получают гранты и сокращают время выхода на рынок до нескольких недель, выступая интегратором спроса для государственных структур.

**Дмитрий Русаков (ИТ-холдинг Т1):** «Мы принципиально для себя приняли решение, что мы пошли в региональные вузы, потому что не все деньги должны лежать в Москве, и не все талантливые люди должны работать в Москве». Он отметил эффективность региональных мер поддержки, таких как вычеты по НДФЛ, и важность создания ИТ-маркетплейсов для связки заказчиков и разработчиков. Русаков подчеркнул, что качественное образование и локализация компетенций в регионах — это долгосрочный фундамент для восстановления инвестиционного климата.

**Антон Москаленков (Яндекс):** «У нас нет единой стратегии вхождения в капитал малых компаний. Каждый из бизнесов, каждый из продуктов Яндекса сам принимает решение». Он объяснил низкий уровень венчурных инвестиций спецификой российского капитализма, где крупным экосистемам проще развивать ин-хаус, чем рисковать. Москаленков добавил, что Яндекс сохраняет команды стартапов в регионах при покупке и видит потенциал в экспорте российских решений на рынки дружественных стран, где есть спрос на технологический суверенитет.

**Валентин Макаров (Ассоциация РУССОФТ):** «Лидеры регионов — Нижний Новгород, Новосибирск, Казань и Екатеринбург — должны объединиться и сказать государству, что пора заканчивать с переохлаждением экономики». Он призвал к консолидации усилий регионов для лоббирования снижения ставки рефинансирования и возврата льготных налоговых режимов для малого ИТ-бизнеса. Макаров также предложил использовать экспериментально-правовые режимы и синхронизацию стандартов с такими странами, как Индия, для ускоренного выхода российских стартапов на глобальные рынки.