



**МИНИСТЕРСТВО
ЦИФРОВОГО РАЗВИТИЯ, СВЯЗИ
И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА**

Пресненская наб., д.10, стр.2, Москва, 123112
Справочная: +7 (495) 771-8000

15.07.2021 № МП-П111-028-29147

на № 3.6-14/2361@ от 02.07.2021

Председателю
Комитета Совета Федерации
по экономической политике
Федерального Собрания
Российской Федерации

А.В. Кутепову

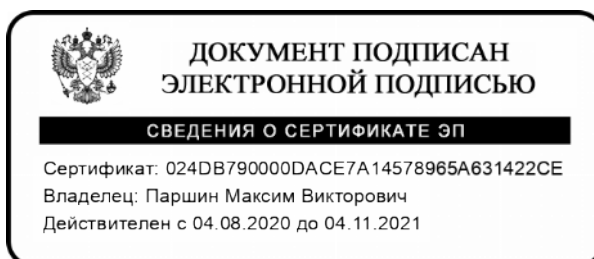
Уважаемый Андрей Викторович!

Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации в соответствии с Вашим обращением от 2 июля 2021 г. № 3.6-14/2361@ направляет информационные материалы о проблемах в сфере экспорта ИТ-решений и услуг, связанных с ИКТ-технологиями.

Приложение: на 4 л. в 1 экз.

С уважением,

М.В. Паршин



**Справочная информация по основным проблемам в сфере экспорта
ИТ-решений и услуг, связанных с ИКТ-технологиями,
а также предложения по их решению**

Несмотря на общее снижение экспорта услуг (по данным Банка России, в 2020 году объем экспорта услуг снизился по сравнению с 2019 годом на 24% и составил 46,89 млрд долл. США) объем экспорта услуг категории «телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги» в Российской Федерации вырос в 2020 году на 8% с 5,49 до 5,94 млрд долл. США.

При этом Российская Федерация продолжает последовательно укреплять свои позиции в международных рейтингах сферы ИКТ. В соответствии с разделом «Проникновение ИКТ» Глобального отчета по конкурентоспособности Всемирного экономического форума в 2019 году Российская Федерация заняла 22 место из более чем 140 оцениваемых стран (25 место в 2018 году). Также Россия поднялась на 5 место из 193 в глобальном рейтинге кибербезопасности Международного союза электросвязи 2020 года (26 место в 2018 году).

Очевидно, что деятельность на международной арене является ключевой в части создания имиджа Российской Федерации как технологически развитой страны, а экспорт цифровых решений превращается в инструмент формирования единой технологической среды импортера и экспортера, содействуя их экономической интеграции и создавая предпосылки для формирования долгосрочных партнерств.

Несмотря на положительную динамику роста экспорта ИТ-услуг, существует и ряд проблемных вопросов, регулярно поднимаемых ИТ-экспортерами и требующих принятия необходимых мер. Среди основных проблем можно выделить следующие:

- наличие регуляторных и административных барьеров, связанных с требованиями валютного и налогового законодательства, осуществлением экспортного контроля, таможенного оформления;
- наличие сложностей, связанных с доступом экспортеров ИТ-решений и услуг к финансированию, отсутствие у банков механизмов определения залогового обеспечения по экспортным контрактам, предметом которых являются результаты интеллектуальной деятельности;
- недостаточное субсидирование зарубежного кредитования и индивидуального участия компаний в зарубежных выставках;
- отсутствие эффективных мер по продвижению российских услуг в сфере информационно-телекоммуникационных технологий на ключевых зарубежных рынках;
- недостаточное вовлечение торговых представительств;
- низкий уровень информирования российских экспортеров о потенциальных рынках и маркетинговой подготовки самих компаний.

Анализ информации о международных практиках государственных систем поддержки экспорта ИТ-решений позволяет сделать вывод о том, что

необходимыми элементами международного продвижения ИТ-решений являются:

1. Аналитическая составляющая.

1.1. Проведение исследований международного рынка и тенденций развития ИКТ-сектора по отдельным странам и сегментам с последующим предоставлением накопленных аналитических материалов о перспективных экспортных направлениях, нишах и возможностях для российских ИКТ-компаний в качестве реализуемой российскими институтами мер поддержки.

Поскольку доступ к информации прямо определяет бизнес-активность, качественная, актуальная, понятная, достоверная, доступная информация становится таким же востребованным ресурсом, как финансовые средства.

1.2. Софинансирование (субсидирование) части затрат компаний на аналитические, маркетинговые исследования и консультационные услуги аналитических агентств в рамках реализации конкретных экспортных проектов и программ в привязке к ожидаемым показателям экспортной выручки.

1.3. Формирование подсегмента аналитической информации (макростатистика, экспортные ниши, госпрограммы, конкурентная среда, закупки и тендеры, особенности регулирования и т.д.) ориентированного на потребности ИКТ-экспорта.

Критически важным является наличие информационных материалов (руководства) по особенностям экспорта в отдельные страны, по отдельным секторам, а также возможности получить бесплатные консультации по вопросам, связанным с осуществлением экспорта, в т.ч. в формате онлайн.

Необходим простой инструмент выхода на зарубежные рынки без необходимости для компании глубокого погружения в специфику экспорта в части налогового, таможенного, валютного законодательства страны экспорта.

1.4. Формирование реестра российских решений, имеющих высокий экспортный потенциал, в том числе в разрезе совместимости друг с другом и формирования комплексных цифровых решений по сферам и сегментам применения.

2. Поддержка участия ИКТ-компаний в зарубежных и международных мероприятиях и иная информационно-промоутерская и маркетинговая поддержка.

2.1. Существенное увеличение количества профильных отраслевых мероприятий (выставок и бизнес-миссий, в том числе в онлайн-формате), на участие в которых ИКТ-компаний распространяются существующие меры поддержки в части софинансирования затрат и организации коллективных экспозиций:

- включение в перечень международных мероприятий на 2022 – 2023 гг., участие в которых обеспечивается за счет субсидии в рамках постановления Правительства Российской Федерации от 28 марта 2019 г. № 342, мероприятий, участие в которых будет способствовать продвижению ИКТ-решений;

- внесение изменений в Правила предоставления субсидий в рамках постановления Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2020 г. № 2316, предусмотрев возможность получения субсидии российскими экспортерами ИТ-услуг.

2.2. Разработка и реализация специальных рекламно-информационных

кампаний, по продвижению зонтичного бренда российских ИКТ-решений, а также отдельных брендов компаний – национальных чемпионов в зарубежных традиционных и новых медиа.

2.3. Разработка программы создания комплексных демонстрационных стендов, объединяющих несколько типов аппаратных и программных решений и продуктов и проведения на их основе специализированных роад-шоу для иностранных заказчиков.

3. Поддержка в развитии каналов продаж.

3.1. Создание центров присутствия и дистрибуции российских ИКТ-решений на зарубежных рынках в формате государственно-частного партнерства, на коммерческих принципах, с установлением объема продаж в качестве ключевого КПЭ в их деятельности.

3.2. Создание онлайн-маркетплейсов для российских цифровых продуктов, позволяющих российским ИКТ-компаниям осуществлять продажи на зарубежные рынки без организации своего физического присутствия в целевых странах. Реализация такого рода проектов может быть осуществлена уполномоченными институтами поддержки ИКТ-экспорта в партнерстве с крупнейшими российскими дистрибьюторами программного обеспечения.

3.3. Формирование задач и КПЭ перед российскими торговыми представительствами в части консультаций по требованиям национального законодательства, правовой помощи, в том числе в судебных разбирательствах, а также поиска местных деловых партнеров. Поддержка представительств за рубежом в части поиска возможностей для инвестирования (объявлений о закупках, тендерах и т.д. в иностранных государствах).

3.4. Продвижение бренда России как страны – экспортера передовых ИТ-решений, мирового лидера в определенных областях, таких как кибербезопасность. Это позволит малым и средним компаниям без прямых затрат на рекламу продвигать свою продукцию под единым страновым брендом (например, «итальянская мебель», «швейцарские часы», «немецкий автомобиль»).

4. Финансовая поддержка.

4.1. Разработка новых инструментов финансовой поддержки ИКТ-экспорта, предполагающего возможность обеспечения гибкого проектного финансирования, в том числе по концессионным моделям и иным аналогичным форматам, предполагающих привлечение инвестиционного финансирования самим оператором проекта с последующим возвратом вложений от коммерческой эксплуатации созданной инфраструктуры и иных объектов.

4.2. Анализ практики получения льготного экспортного финансирования ИКТ-компаниями в рамках корпоративных программ повышения конкурентоспособности (постановление Правительства Российской Федерации от 23 февраля 2019 г. № 191), а также в рамках программ льготного экспортного кредитования АО «Росэксимбанк» с учетом обновленного приказа Минпромторга России от 16 сентября 2020 г. № 3092, включившего ИКТ в перечень высокотехнологичной продукции, что предполагает возможность применения льготной ставки по кредитам АО «Росэксимбанк». По итогам анализа практики принять при необходимости дополнительные решения по обеспечению доступа

ИКТ-компаний к экспортным кредитным ресурсам.

4.3. Рекомендация учитывать экспортный потенциал ИТ-решений, которые претендуют на получение мер поддержки (гранты и субсидии) в рамках мероприятий национального проекта «Цифровая экономика Российской Федерации» операторам соответствующих мер поддержки, а также институтам развития, ориентированным на инвестиционную поддержку ИКТ-компаний на разных стадиях развития.

Учитывая значительный запрос от отрасли на меры поддержки ИТ-экспортеров, на площадке РФРИТ запланирована реализация комплекса мер, включая финансовые и нефинансовые инструменты поддержки, реализация которых будет способствовать повышению степени осведомленности о российских решениях и технологиях в зарубежных странах, доведению до иностранных партнеров их технических характеристик и преимуществ перед зарубежными аналогами, упростит выход российских компаний на международные рынки.

Среди запланированных к реализации РФРИТ мер поддержки ИКТ-экспорта можно выделить следующие:

1) Создание маркетплейса российских ИТ-решений, сопряженного с единым реестром отечественного программного обеспечения и позволяющего российским ИКТ-компаниям осуществлять продажи на зарубежные рынки без организации своего физического присутствия в целевых странах «с кнопки».

2) Предоставление экспортных кредитов на приобретение российского ПО зарубежными компаниями – партнерский продукт, который планируется запустить по соглашению с ВЭБ.РФ и Группой РЭЦ.

3) Создание службы цифровых атташе в торговых представительствах Российской Федерации в зарубежных странах совместно с Минпромторгом России.

- отбор и обучение кандидатов методикам продаж;
- формулировка КРІ;
- снабжение атташе выгрузками конкурентоспособных решений по региону.

4) Организация входящих и исходящих бизнес-миссий, участия в выставочных мероприятиях с участием 100 крупнейших системообразующих ИТ-компаний России:

- формирование фокус-группы компаний-экспортеров ИКТ отрасли;
- формирование списка мероприятий (бизнес-миссии, глобальные тематические выставки, МПК) и определение возможности субсидирования участия в них (совместно с РЭЦ);
- аналитика рынков, определение потребностей принимающей стороны и подбор решений, определение круга потенциальных покупателей.

Одновременно сообщаем, что предлагаемые меры поддержки экспорта ИТ-решений и услуг, связанных с ИКТ-технологиями, в настоящее время включены в проект плана мероприятий («дорожную карту») «Создание дополнительных условий для развития отрасли информационных технологий», который письмом Минцифры России от 6 июля 2021 г. № МП-П11-226-27270 внесен в Правительство Российской Федерации.