



**МИНИСТЕРСТВО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
(МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ)**

Пресненская наб., д. 10, стр. 2, Москва, 125039  
Тел. (495) 870-70-12, Факс (495) 870-70-06  
E-mail: mineconom@economy.gov.ru  
<http://www.economy.gov.ru>  
ОКПО 00083204, ОГРН 1027700575385,  
ИНН/КПП 7710349494/771001001

09.07.2021 № Д12и-21126

На № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

**Комитет Совета Федерации  
по экономической политике**

О подготовке материалов к «круглому столу» на тему «Поддержка экспорта ИТ-решений, а также телекоммуникационных, компьютерных, информационных услуг»

В соответствии с письмом Комитета Совета Федерации по экономической политике от 2 июля 2021 г. № 3.6-14/2360@ направляем информационно-справочные и аналитические материалы по основным проблемам в сфере экспорта ИТ-решений и услуг, связанных с информационно-коммуникационными технологиями, а также предложения по их решению, в целях подготовки к проведению «круглого стола» на тему «Поддержка экспорта ИТ-решений, а также телекоммуникационных, компьютерных, информационных услуг».

Приложение: на 33 л. в 1 экз.

Директор Департамента  
развития и регулирования  
внешнеэкономической деятельности

Подлинник электронного документа, подписанного ЭП,  
хранится в системе электронного документооборота  
Министерства экономического развития Российской Федерации.

**СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП**

Сертификат: 00E1036E1B07E00281EB112183E657D25B  
Владелец: Щур-Труханович Лилия Васильевна  
Действителен: с 12.03.2021 до 12.03.2022

Л.В. Щур-Труханович

**Справка по основным проблемам в сфере экспорта услуг  
информационно-коммуникативных технологий (ИКТ)  
и плата за пользование интеллектуальной собственностью,  
а также предложения по их решению.**

### **1. Состояние развития экспорта ИКТ-услуг**

По данным Банка России, экспорт телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг с января по май 2021 года составил 2 726,68 млн долларов США, в 2020 году – 5 936,19 млн долларов США, в 2019 году – 5 489,33 млн долларов США (рост в 2020 году по сравнению с 2019 г. составил 8,14 %), при этом 5 550,83 млн долларов США пришлось на страны дальнего зарубежья, а 385,36 млн долларов США – на страны СНГ. При чем экспорт телекоммуникационных услуг составил 722,81 млн долларов США, экспорт компьютерных услуг 5 093,59 млн долларов США, а экспорт информационных – 119,79 млн долларов США. Таким образом, в структуре экспорта ИКТ-услуг, компьютерные услуги занимают 85,8 % (81,6 % дальнее зарубежье, 4,2 % СНГ), телекоммуникационные занимают 12,2 % (10,2 % дальнее зарубежье, 2,0 % СНГ), информационные – 2,0 % (1,8 % дальнее зарубежье, 0,2% СНГ). Причем 57,2 % ИКТ-услуг экспортируются из Москвы, 21,7 % из Санкт-Петербурга, 2,7% из Нижегородской области, 2,1% из Новосибирской области.

По данным Руссофт, доля зарубежных продаж в обороте российских компаний в 2018 году составила 50 % оборота с учетом того, что совокупный оборот компаний составил 976 млн долларов США. Вместе с тем стоит отметить, что для большинства (52,5 %) опрошенных Руссофт в 2018 году компаний экспортная выручка составляет менее 10 %.

На Россию приходится лишь 0,9 % от объема мирового экспорта ИКТ-услуг. По данным Международной корпорации данных (IDC), в 2018 году Россия занимала 23-е место по экспорту ИКТ-услуг, существенно уступая партнерам по БРИКС - Индии и Китаю. По данным Мирового рейтинга цифровой конкурентоспособности IMD Россия занимает 38-е место из 63 оцениваемых стран (поднялась с 42-го места в 2017 году). Экспорт ИКТ-услуг в России растёт приблизительно теми же темпами,

что и общемировой (13,1%), однако отстаёт от среднего значения показателя роста среди стран БРИКС (26,8 %).

## **2. Международная ситуация на рынке экспорта ИКТ-услуг**

ИКТ восстановили свои позиции в качестве наиболее динамичного сектора услуг в 2018 году (+ 15 %). Рост экспорта услуг ИКТ регистрировался каждый год с 2008 по 2018 год, за исключением 2009 года.

По данным портала ITC Trade Map, в 2019 году мировой экспорт ИКТ-услуг составил 655,9 млрд долл., или 10,8%. При этом наибольшую долю в мировом экспорте ИКТ-услуг занимают компьютерные услуги (76,4% в 2019 году), в которых на российских экспортёров приходится 0,9%. В 2019 г. рейтинг крупнейших экспортёров ИКТ-услуг входят Ирландия (19% доля мирового экспорта), Индия (9,9%), США (8,5 %), Китай (8,2 %), Германия (6,4 %).

ИКТ как доля других коммерческих услуг возросла с 2008 по 2018 год, увеличившись с 16,1 % до 19,5 %. За последние десять лет в среднем по отрасли рост составил 8 %, что является самым высоким показателем среди всех секторов, охватываемых другими коммерческими услугами. Европейский союз был ведущим экспортером услуг ИКТ в 2018 году, а Ирландия - крупнейшим экспортером ИКТ в ЕС и в мире. Индия была вторым по величине экспортером, а Китай опережал США как третий по величине.

В сфере услуг ИКТ всегда преобладали компьютерные услуги, доля которых за последние десять лет возросла, поскольку доля экспорта телекоммуникационных услуг сократилась. Частично это снижение связано с уменьшением стоимости телекоммуникационных услуг, которая снизилась на 40 % с 2008 года. Это способствовало снижению доли глобальных доходов от телекоммуникаций в экспорте услуг ИКТ. Доходы от телекоммуникаций включают в себя платежи за мобильную связь и предоставление доступа в Интернет, стоимость которых значительно не изменилась с 2008 по 2018 год.

Компьютерные услуги увеличили свою долю в ИКТ-услугах с 65 % в 2008 году до 78 % в 2018 году и их доходы выросли более чем в двое за этот период. Компьютерные услуги, включая разработку баз данных, обработку данных и разработку программного обеспечения, смогли показать такой рост во многом

благодаря технологическим изменениям, таким как увеличение числа предприятий, переводящих свои IT-операции на облачные вычисления.

### **3. Перспективы развития экспорта ИКТ-услуг**

По данным MGI, в период с 2007 по 2017 год глобальный совокупный годовой темп роста экспорта услуг составил 3,9 % по сравнению с тем, что показатель на уровне товаров был 2,4 %. При этом рост экспорта услуг информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) составил 7,8 %.

Мировой рынок информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) характеризуется динамичным ростом: в 2019 год его объём достиг 3,74 трлн долларов США. В последние годы международная торговля услугами в сфере ИКТ стабильно растёт, а доля экспорта ИКТ-услуг уже превышает одну десятую от всего мирового экспорта услуг.

Так, например, в 2017 году добавленная стоимость сектора ИКТ ЕС была эквивалентна 3,6 % ВВП. В период с 2012 по 2017 год добавленная стоимость от услуг ИКТ в ЕС росла с каждым годом и увеличивалась на 18,3%, тогда как добавленная стоимость от сектора ИКТ увеличилась на 22,5 %.

По оценкам экспертов, цифровая экономика, основанная на секторе ИКТ-услуг, в мире стоит 11,5 трлн долларов США, что эквивалентно 15,5 % мирового ВВП, и росла в 2,5 раза быстрее, чем мировой ВВП за последние 15 лет.

В исследовании ОЭСР об инвестициях в ИКТ и производительности ИКТ говорится, что увеличение темпов роста ВВП и глобальной конкурентоспособности конкретных стран можно в первую очередь объяснить темпами роста инвестиций в ИКТ. Помимо увеличения вклада ИКТ-услуг в рост ВВП инвестиции в сектор ИКТ значительно повысили производительность труда.

Расходы на инновации в области НИОКР стимулировали производительность труда и интеграцию ИКТ со всей экономикой. В то время как страны-члены ОЭСР увеличивали свои расходы в течение этого периода лишь постепенно, Индия и Китай осуществили значительные инвестиции в НИОКР (в пересчете на общую сумму в долларах), что привело к снижению совокупных инвестиций всех других стран. Расходы Индии на исследования и разработки утроились, тогда как расходы Китая увеличились более чем в десять раз. Эти существенные инвестиции в инновации способствовали быстрой трансформации экономики этих стран.

Согласно данным IDC, несмотря на торговые войны и замедление мировой экономики, бизнес-расходы на ИКТ будут продолжать расти. Согласно прогнозу IDC, к 2022 году мировые расходы на ИКТ достигнут 4,6 трлн долларов США при среднем темпе роста 4 % в год. По данным IDC, на долю коммерческих клиентов будет приходиться около 63,5 % от общих расходов к 2022 году (2,9 трлн долларов США), а на потребителей - 36,5 % (1,7 трлн долларов США). Самый быстрорастущий сегмент за прогнозируемый период будет обеспечен вертикалью профессиональных услуг (7 %), включая поставщиков облачных и цифровых услуг, на которые будет приходиться более значительная часть общих расходов на технологии.

#### **4. Приоритетные виды (подсектора) услуг для экспорта**

Приоритетными видами (подсекторами) для развития экспорта ИКТ-услуг можно назвать следующие направления:

##### **1. Разработка антивирусов и обеспечение кибер-безопасности.**

Объём российского IT-рынка стабильно растёт с 2017 года. По данным IDC, с 2017 на 2018 год рост составил 9,5 % в долларовом эквиваленте (18,7 % в рублевом эквиваленте). Тем не менее, по данным компании J'son&Partners Consulting на 2019 год доля IT рынка в ВВП России составила 0,83 %, тогда как в США 4,01 % (т.е. в 4,8 раза больше).

По оценкам аналитического центра TAdviser, объём рынка сегмента информационной безопасности в России по итогам 2019 года достиг 90,6 млрд рублей. Данный результат больше на 14% по сравнению с 2018 г., и на 53,5% - по сравнению с 2014 г. В среднем в рублевом эквиваленте рынок растёт со средним показателем 10 % в год, как пояснил CEO Phishman. По данным TAdviser, совокупная выручка 20 крупнейших ИБ-компаний, за 2018-2019 гг. выросла почти на 18%. Информационная безопасность - самый востребованный сегмент рынка программного обеспечения. По данным компании «Лаборатория Касперского», продажи продуктов безопасности в первом квартале 2020-го показали рост до 30-50% за аналогичный период прошлого года.

По данным аналитической компании Gartner, объём мирового рынка решений для обеспечения информационной безопасности (ИБ) и управления киберрисками в 2019 году составил \$120,93 млрд. С учётом влияния условий пандемии на 2020 год

спрогнозирован рост на 2,4% до 123,82 млрд долларов США. Причём в связи с массовым переходом на удалённую работу возрос спрос на обеспечение безопасности облачных систем, поэтому в этом сегменте кибер-безопасности прогнозируется рост на 33,3%, вместе со снижением в сегменте сетевого оборудования безопасности на 12,6%. По данным компании National Venture Capital Association (NVCA), объём привлечённого венчурного капитала в секторе информационной безопасности в 2019 году практически достиг 7 млрд долларов США. Всего за 2019 г. было заключено свыше 150 сделок по приобретению долей капиталов ИБ-компаний на сумму 23 млрд долларов США (для сравнения в 2018 г. было заключено 183 договора на сумму 15,5 млрд, по данным консалтинговой компании Momentum Cyber). По оценке Accenture от сентября 2019 года, рынок сервисов кибербезопасности растёт темпами, аналогичными рынкам Digital (разработка сайтов и платформ в сети Интернет) и ИТ (программное обеспечение и сервисное обслуживание).

Accenture прогнозирует, что к 2021 году объём мирового рынка ИБ увеличится на 66% и составит \$202,3 млрд. По данным Frost&Sullivan, наибольший спрос на обеспечение ИБ ожидается в отраслях ИКТ, энергетики, здравоохранения, промышленности и финансовом секторе. По данным компании IDC, если показатель CAGR (среднегодовой темп роста в сложных процентах) сохранится на прогнозируемом уровне 9,2% до 2022 года, то в 2022-м объём рынка может достигнуть \$133,8 млрд. Если говорить о преимуществах отдельных сегментов в секторе ИБ, то наибольшим спросом будут пользоваться компании, работающие с технологиями аутентификации и когнитивными технологиями. Уже в 2019 году 14 % венчурного капитала было получено компаниями в этом сегменте.

Российский рынок представлен следующими компаниями: InfoWatch (представительства по всему миру: в России и СНГ, на Ближнем Востоке и в Юго-Восточной Азии), Лаборатория Касперского, Softline (присутствует более чем в 50 странах Европы, Азии, Латинской Америки), Информзащита и др.

## 2. Облачные платформы и сервисы.

По данным аналитического агентства ТМТ Консалтинг, объём российского рынка публичных облачных сервисов в 2019 г. составил 73 млрд рублей, что на 30 % больше 2018 года. Подсчитано, что крупнейший сегмент российского рынка составляют решения SaaS (программное обеспечение как услуга) – 63 %, тогда как

доля IaaS (Infrastructure-as-a-Service, инфраструктура как услуга) – 33 %. В сегменте SaaS выручка составила 46 млрд рублей в 2019 году, что на 26 % больше 2018 года. Расходы на сервисы IaaS (инфраструктура как услуга) достигли 23 млрд рублей (на 38 % больше). В компании J'son & Partners Consulting отмечают, что российский рынок облачных услуг составляет только 0,2 % от глобального, зато растет такими же темпами в рублях, что и глобальный рынок – в валюте.

Исследование Руссофт 2019 года собрало подсчёты разных компаний и аналитических центров в отношении глобального рынка облачных платформ и отдельных сегментов. Согласно исследованиям консалтинговой компании IDC, в 2018 году объём глобального рынка публичных облаков составил приблизительно 183 млрд долларов США.

По данным Gartner, в 2018 г. сегмент облачных услуг IaaS достиг объёма в 32,4 млрд долларов США (что на 31,3% больше 2017 г.).

По данным Synergy Research Group, в 2018 г. объём рынка сервисов для развертывания облачной инфраструктуры достиг почти 70 млрд долларов США, увеличившись на 48 %. Причём 5 крупнейших компаний – Amazon, Microsoft, Google, IBM и Alibaba – показали общий подъем на 60%.

По данным Counterpoint Research, объём мирового рынка серверов, используемых для запуска и функционирования облачных сервисов, в 2018 году составил 86 млрд долларов США, что больше прошлого года на 28 %.

Экспертами IDC подсчитано, что в 2018 году глобальные продажи серверного оборудования, сетевых устройств и систем хранения данных, используемых для развертывания облачных сервисов, составили 16,8 млрд долларов США против 11,4 млрд долларов США в 2017 году. Продажи аппаратного обеспечения в категории частных облаков увеличились на 28,3%, составив 4,7 млрд долларов США, тогда как продажи в категории публичных облаков выросли на 56,1 % до 12,1 млрд долларов США.

По данным J'son & Partners Consulting глобальный объём потребления сервисов облачных платформ для межмашинного взаимодействия (M2M) в части подключения устройств телеметрии объектов транспорта и прикладных платформ, действующих на системе Fleet Management (облачное управление автопарком), в 2018 году составил 12 млрд долларов США, при ежегодном темпе роста 20 % в 2014-2018 годах по CAGR (среднегодовой темп роста с учётом сложного процента).

На период до 2023 года эксперты IDC прогнозируют, что для глобального рынка публичных облаков показатель CAGR будет установлен в размере 22,3 %. При этом условии в 2023 году объем рынка составит почти 500 млрд долларов США. Для инвестиций в IaaS (вычислительную инфраструктуру) среди компаний, оказывающих профессиональные услуги, превысит 40 % относительно общих расходов на публичные облака в 2023 году. В отношении российского рынка облачных услуг исследователи iKS-Consulting прогнозируют, что средний рост по CAGR составит 23,5 % в год, и в 2023 году объем рынка достигнет 196 млрд рублей (из них 63 млрд будет приходиться на сегмент IaaS).

Российский рынок представлен следующими компаниями: Mail.ru Cloud Solutions (MCS), SberCloud (ООО «Облачные технологии»), Крок и др.

3. Решения в области машинного обучения и искусственного интеллекта, включая технологические решения по умному городу, рынок компьютерного зрения, рынок VR/AR решений и др.

По данным International Data Corporation, в 2019 году объем продаж решений с использованием технологий ИИ в России вырос более чем на 48 % по сравнению с 2018 годом, до 139,3 млн долларов США. В 2018 году, по данным Минцифры России, российский рынок решений в сфере ИИ составил 2,1 млрд рублей (29 млн долларов США).

По данным International Data Corporation, объем мирового рынка программных платформ искусственного интеллекта в 2018 году достиг 2,6 млрд долларов США, увеличившись на 26,6 % относительно 2017 года. Согласно исследованию CB Insights, в 2019 году стартапы, специализирующиеся на решениях в сфере ИИ, получили 26,6 млрд долларов США вложений, заключив более 2200 сделок по всему миру.

По данным Минцифры России, в 2018 году российский рынок решений в сфере ИИ составил 2,1 млрд рублей, к 2024 году он увеличится до 160,1 млрд рублей; по различным прогнозам, доля искусственного интеллекта в мировом ВВП будет составлять 2,6% в 2030 году. По оценкам Frost & Sullivan, к 2022 году суммарный объем рынка технологий ИИ увеличится до 52,5 млрд долларов, или в 4 раза по сравнению с уровнем 2017 года. Ежегодный темп роста в прогнозируемый период будет сохраняться на уровне 31%. Повсеместное внедрение технологий ИИ



к 2030 году увеличит объем глобального рынка товаров и услуг на 15,7 трлн долларов США.

Российский рынок представлен следующими компаниями: АBBYУ (головные офисы АBBYУ в России (Москва), в Северной Америке (США) и Европе (Германия). Среди региональных офисов АBBYУ: Австралия, Великобритания, Венгрия, Франция, Испания, Украина, Тайвань, Япония, Гонконг, Кипр), VisionLabs, Яндекс, Сбербанк и др.

#### 4. Игры.

По данным аналитической компании Newzoo, по итогам 2019 г. стоимость российского игрового рынка составила 129,5 млрд руб. (около 2 млрд долларов США), что на 15 % больше результатов 2018 г. (по оценкам российской MY.GAMES объем российского рынка видеоигр в 2019 году составил 120,4 млрд руб., увеличившись на 14 %). По данным Tadviser, наиболее прибыльным сегментом российского игрового рынка в 2019 году стали компьютерные игры. При этом десктопные игры занимают 47 % всего игрового рынка, что в денежном эквиваленте соответствует 59,5 млрд рублей. Сегмент консольных игр (игр на приставках) составил 12 % (15,5 млрд руб.), таким образом, вырос на 19% по сравнению с 2018 г. Наиболее крупный сегмент составляют мобильные игры, занимая 34% игрового рынка в размере 44 млрд рублей, что на 29 % выше по сравнению с 2018 годом (по данным MY.GAMES – 48,1 млрд рублей).

Крупнейшей компанией на отечественном рынке выступает компания Mail.ru. Игровые продукты выпускаются под брендом MY.GAMES и насчитывают 150 игр, включая компьютерные и мобильные. Во втором квартале 2020 года выручка компании увеличилась на 46 % по сравнению с предыдущим годом и составила 11,018 млн рублей. При этом 74 % выручки компания получила от экспорта игровых продуктов: крупнейшие рынки экспорта – США (рынок приносит 40 % выручки компании), Германия, Япония. Во втором полугодии MY.GAMES запускают комплексную игровую экосистему, платформу, объединяющую все игровые продукты. Также среди разработчиков мобильных игр эксперты Tadviser отмечают компании Playrix, PlayKot, Herocraft, ZeptoLab, RedSpell среди компьютерных и консольных - Gaijin Entertainment, Nival, Nekki. Перечень игровых компаний, составленный Высшей школой бизнес информатики, включает 180 компаний.

Тенденции развития российского рынка коррелируют с общемировыми. По данным годового обзора Newzoo, рынок игр в 2019 году достиг 148,8 млрд долларов США, с ростом 7,2 % по сравнению с 2018 годом. Сегмент консольных игр составляет 30,4% мирового рынка стоимостью 45,3 млрд долларов США с годовым ростом 7,3%. Сегмент десктопных игр занимает долю 23,7% мирового рынка стоимостью 35,3 млрд долларов США с годовым ростом 2,8%. Крупнейший сегмент составляют мобильные игры, занимающие 45,8% мирового рынка стоимостью 68,2 млрд долларов США с наибольшим показателем роста – 9,7% по сравнению с 2018 г. По прогнозам Newzoo, к 2022 г. мировой игровой рынок достигнет 189,6% млрд долларов США, из которых 80% выручки будут приносить мобильные и консольные игры. Прогнозируется, что сегмент мобильных игр продолжит расти на уровне 11,2% в год по показателю CAGR и к 2022 г. будет составлять 93,6 млрд долларов США. Причём ожидается, что Япония, Южная Корея, США и Канада сохранят лидерские позиции в уровне расходов на игровом рынке, при этом ожидается рост расходов в Юго-Восточной Азии, прежде всего в Индии, в Латинской Америке и на Ближнем Востоке.

Российский рынок представлен следующими компаниями: MY.GAMES (имеет зарубежные офисы в Амстердаме, Берлине, Лимассоле, Манутин-Вью (США), Playrix (сотрудничают с IT-специалистами из 22 стран, заняла 7-е место в рейтинге App Annie по выручке), PlayKot (имеет зарубежный офис в г. Лимассол (Кипр), HeroCraft, ZeptoLab (имеет зарубежные офисы в Лондоне, Барселоне), RedSpell, Gaijin Entertainment, Nival, Nekki, MyTona (продукт востребован в 98 странах, компания заняла 3-е место среди игр на iPad в США), Alawar (пользователи в более чем 100 странах).

##### 5. Виртуальные платформы.

Онлайн-платформы являются одним из ключевых технологических продуктов ИКТ-отрасли. С технической точки зрения онлайн-платформы представляют собой программу, доступную пользователям сети Интернет. Таким образом, данные по онлайн-платформам включаются в данные по рынку программных обеспечений. Тем не менее, с правовой точки зрения онлайн-платформы могут составлять самостоятельный объект исследования и регулирования, поскольку онлайн-платформы выступают драйвером цифровой экономики и их развитию сопутствуют

соответствующие преобразования в правовых системах государств (в регулировании труда, конкуренции, финансовых рынков и др.).

Онлайн-платформы выходят за пределы функции цифрового сопровождения бизнеса, где их роль ограничивалась бы обеспечением взаимодействия с партнёрами и заинтересованными лицами, или канала дистрибуции товаров и услуг. В цифровой экономике онлайн-платформы являются форматом новых компаний, которые эксперты ОЭСР называют платформенными компаниями (online platform companies). Чистая прибыль первых платформенных компаний (Facebook, Tencent, Alibaba, Amazon) с 2004 года выросла с минимума до уровня 20 млн долларов США в год в 2017 году. По мнению экспертов, популярность модели платформенных компаний объясняется:

- 1) гибкостью компаний к условиям рынка;
- 2) лояльностью к потребителю, что выражается в ориентировании на спрос, в использовании систем оценки мнения потребителей о работе платформы, в том числе в формате обратной связи;
- 3) выстраиванием системы доверия;
- 4) адаптивностью и созданием удобств для пользователей;
- 5) инвестициями в новаторские решения;
- 6) вниманием к потребительским сервисам и расширением онлайн-инструментов. Для сравнения экономического потенциала онлайн-платформ с традиционными формами ведения бизнеса, аналитическая компания DealHack провела исследование экономических показателей 130 ритейл-компаний, включая онлайн-ритейлеров (учитывались объёмы доходов онлайн-ритейла, объёмы интернет-трафика, количество занятых на платформе, география) и выяснила, что на маркетплейсы приходится в 2,6 раз больше интернет-трафика чем на сайты традиционных ритейлов; маркетплейсы охватывают в среднем 22 страны, тогда как традиционные ритейлеры – 17; в обслуживании маркетплейсов задействованы 1 032 млн сотрудников, тогда как в стандартных ритейл-сетях работает в 8 раз больше сотрудников.

Онлайн-платформы могут создаваться по огромному кругу тематик. Можно выделить следующие основные направления разработки онлайн-платформ и примеры компаний в направлениях:

- 1) платформы госуслуг (Gosuslugi.ru, Mos.ru);

- 2) социальные сети (Vk.com, Odnoklassniki.ru);
- 3) мессенджеры (ТамТам, Avirton, Mail.Ru Агент, Firechat);
- 4) поисковые системы (Yandex.ru, Rambler.ru, Mail.ru, Sputnik.ru);
- 5) видеоплатформы (Rutube.ru, Яндекс.Видео, Ivi.ru, Видео Mail.Ru);
- 6) онлайн платёжные системы (Яндекс.Деньги, Robokassa, QIWI);
- 7) краудфандинг (Boomstarter.ru, Planeta.ru, Starttrack.ru);
- 8) образование (Universarium.org, Stepik.org, Eduson.tv);
- 9) поиск работы (Hh.ru, Superjob.ru, Career.ru, YouDo.ru, Fl.ru);
- 10) электронная торговля (Ozon.ru, Яндекс.Маркет, Auto.ru, Ticketland.ru);
- 11) пассажирские перевозки (Яндекс.Такси, City-mobil.ru, Rentmania.com);
- 12) аренда жилья (Cian.ru, Domofond.ru, Яндекс.Недвижимость);
- 13) туризм и путешествия (Travelata.ru, Tourvisor.ru, Aviasales.ru, Trip.ru); и др.

В области торговли возросла роль онлайн-платформ в формате «маркеплейсов», торговых платформ категории B2C, B2B. По данным Еврокомиссии, за 10 лет (с 2006 по 2015 гг.) доля ритейл продаж, которая приходится на онлайн-площадки возросла с 6,9 % до 19,6 %. Причём на топ-25 онлайн-платформ приходится 48 % онлайн-продаж. По данным российского исследовательского агентства в области электронной коммерции Data Insight, с 2011 по 2019 год рост международной Интернет-торговли с 2011 по 2019 годы по показателю CAGR составил 28 %, на период до 2024 г. составит 33,2 %. По данным издания Retailer.ru в России рост Интернет-торговли составляет 20 % по CAGR. По данным DigitalCommerce360, торговые онлайн-площадки в мире в 2019 году осуществили продажи на сумму 2,03 трлн долларов США. Продажи на сайтах marketplace, таких как Alibaba, Amazon, eBay и других, составили 57 % глобальных веб-продаж в 2019 году. На топ-100 маркетплейсах в 2019 г. были осуществлены продажи на сумму 1,97 трлн долларов США, причём 57 топовых маркетплейсов расположены в США. Из 100 топовых маркетплейсов 54 были запущены в 2011 г. и позже. Топ-5 торговых онлайн-платформ: Таобао (Китай, 484 млрд долларов США выручки в год), Tmall (Китай), Amazon (США), JD.com (Китай), eBay (США). По данным компании интернет-маркетинга FireSeo, крупнейшие российские маркетплейсы включают Wildberries, Ozon, Beru, Сдэк.маркет, Goods, Robomarket.

Эксперты ОЭСР отмечают значительное влияние онлайн-платформ на экономические показатели:

1) вклад продуктивности и новаторства онлайн-платформ в рост ВВП (например, на 9 технологических онлайн-платформ США в 2014 г. приходилось 11 тыс. патентов);

2) вклад во внешнеэкономическую деятельность (в 2017 г. свыше 300 тыс. продавцов на маркетплейсе Amazon совершили экспорт товаров из США в другие страны);

3) вклад в социальное развитие (в развитых странах в 4,5 раза больше gig-работников, чем в развивающихся странах; онлайн платформы содействуют вовлечению МСП в экономику, обеспечивая возможностями сбыта и повышения узнаваемости). В результате развития цифровой экономики на рынке труда сформировался целый сегмент gig-работников, т.е. лиц, получающих доход от выполнения услуг или работ через онлайн-платформы. По данным Международной организации труда, численность gig-работников по странам варьируется от 0,7 % занятых до 34 %. Ожидается, что в США в 2020 г. доля gig-работников достигнет 43 % (включая тех, для кого работа через онлайн-платформы не является единственным источником дохода). При этом эксперты международных организаций отмечают негативную сторону данной тенденции: доход gig-работников на 58 % ниже чем в традиционных формах занятости, ненормированный рабочий день, отсутствие доступа к трудовым гарантиям и др. Соответственно, от государств требуется принятие регуляторных мер и мер поддержки для устойчивого развития сегмента gig-онлайн-платформ. По данным CNBC, с 2010 г. по 2020 г. мировая gig-экономика выросла на 15 %.

Вышеприведённые данные наглядно демонстрируют необходимость развития конкурентоспособных онлайн-платформ и содействия их продвижения на зарубежные рынки, т.е. повышения их востребованности среди зарубежных пользователей-предпринимателей и пользователей-потребителей.

Российский рынок представлен следующими компаниями: Mail Group (имеет зарубежные офисы в Амстердаме, Маунтин-Вью (США)), Rutube, Ivi.ru, Яндекс (имеет зарубежные офисы в Минске, Алма-Ате, Стамбуле, Люцерне, Берлине, Амстердаме, Шанхае, Тель-Авиве), Ozon.ru, TamTam, Avirton, Firechat, Рамблер, Robokassa, QIWI, Boomstarter.ru, Planeta.ru, Starttrack.ru, Universarium.org, Stepik.org,

Eduson.tv, Hh.ru, Superjob.ru, Career.ru, YouDo.ru, Fl.ru, Ticketland.ru, City-mobil.ru, Rentmania.com, Cian.ru, Domofond.ru, Travelata.ru, Tourvisor.ru, Aviasales.ru, Trip.ru.

#### 6. Аутсорсинг.

Согласно исследованию аналитического центра TAdviser, Россия входит в число стран с наибольшим числом ИТ-специалистов, предоставляющих профессиональные услуги в формате аутсорсинга. По данным Online Labour Index, в 2019 году Россия занимала 12 место по числу ИТ-специалистов (около 1 % от общей численности специалистов в мире). Причём в структуре российского цифрового рынка труда (рынка аутсорсинга) доля спроса на ИТ-услуги составляет 60 %, что значительно превышает показатели зарубежных стран (в США, Германии по 40 %). Специалисты NVision Group отмечают стабильный рост ИТ-аутсорсинга в России и объясняют его действием нескольких факторов:

1) вывод компаниями ИТ-сотрудников из штата с целью устранить непрофильную деятельность, а также повысить качество услуг без повышения стоимости;

2) изменение структуры предложения от вендоров, например, увеличивается доля облачных сервисов;

3) перевод ИТ-услуг из капитальных в операционные расходы (из модели CAPEX в OPEX). Эксперты Accenture в качестве фактора роста ИТ-аутсорсинга также отмечают изменение в спросе: стандартные решения ИТ-поставщиков стали менее востребованы, вырос спрос на заказные разработки. Согласно рейтингу российских компаний-поставщиков ИТ-аутсорсинга, составленному TAdviser в 2019 г., в первую десятку крупнейших компаний по объёму выручки входят Ланит, Инфосистемы Джет, АйТеко, Крок, Интранзишн РУС, Информзащита, ICL, АМТ-Груп, ГК Аплана, Ventra IT.

По данным Statista, в 2019 году стоимость мирового рынка услуг ИТ-аутсорсинга составила 66,52 млрд долларов США. В условиях масштабного перехода бизнеса в мире на дистанционную работу, компания N-iX прогнозирует многократное увеличение рынка ИТ-аутсорсинга, стоимость которого в 2021 году должна составить 413,7 млрд долларов США. Прогнозы основаны на опросах компаний об их намерениях по использованию аутсорсинга. По данным британской Национальной Ассоциации Аутсорсинга (NOA), 70% компаний, работающих в Великобритании, намерены увеличить использование аутсорсинга, из них 35 % -

увеличить значительно, 0 % - не использовать аутсорсинг. По данным Whitelane Research, в ближайшие два года 74% компаний в странах ЕС будут использовать аутсорсинг. Специалисты отмечают, что с ростом спроса на аутсорсинг установится партнёрский характер отношений по аутсорсингу. Это выражается в следующем. Во-первых, компании более склонны к получению услуг единственного поставщика. Это значит, что компании выбирают поставщика не только по критериям оценки выполнения текущего заказа, но по критериям соответствия корпоративной стратегии развития, ценностям, идеям, технологическим интересам, т.е. устанавливают тесные отношения. Во-вторых, компании менее склонны различать базовые и небазовые аутсорсинг-задачи (т.е. задачи, которые выполняются постоянно и факультативно). Это значит, что компания не разделяет базовые задачи, которые на постоянной основе оказываются одним поставщиком, и задачи, к выполнению которых привлекаются другие поставщики, и таким образом, компания склонна передавать факультативные задачи тому же поставщику, который решает базовые задачи (если компетенции такого поставщика соответствуют факультативным задачам). В-третьих, стоимость услуг будет определяться уровнем эффективности работы конечного продукта (performance level), нежели уровнем производства, объёмом работ (output level).

По данным KPMG, самыми востребованными видами заказов в IT-аутсорсинге являются разработка программного обеспечения (64% компаний, пользующихся IT-аутсорсингом, делают такие заказы), техобслуживание ПО (51%), обработка и хранение данных (40%), обеспечение IT-инфраструктуры (32%), услуги по интеграции систем (29%), управление IT-технологическими бизнес-процессами (12%). Отмечается большой разброс по степени интенсивности использования услуг IT-аутсорсинга среди отраслей: в отрасли образовательных услуг IT-аутсорсингом пользуются 39% компаний, в строительной отрасли – 53%, в энергетике – 61%, в промышленности – 65%, в отраслях транспортных и финансовых услуг – 71%, в итоге, средний межотраслевой показатель 63%. Отмечается, что в период с 2012-2017 гг. востребованность IT-аутсорсинга выросла на 44%.

Российский рынок представлен следующими компаниями: Ланит (имеет ресурсные центры в Белоруссии (Витебск, Минск, Могилев), на Украине (Харьков), в Канаде (Ванкувер), Инфосистемы Джет (имеет представительства в Казахстане, Азербайджане, также ведёт проекты в Таджикистане, Армении, Грузии), АйТеко

(имеет представительства в Казахстане, Азербайджане, Узбекистане), Крок (реализует проекты в 42 странах), Интранзишн РУС (офисы в Минске, Лейквуде (США), Лондоне), Информзащита (реализует проекты в том числе в странах СНГ), ICL (имеет представительство в Белграде (Сербия)), АМТ-Груп, ГК Аплана, Ventra IT (реализует проекты в том числе в Казахстане и Белоруссии).

## **5. Необходимость информационно-промоутерской поддержки экспорта ИКТ-услуг**

Поддержка развития ИКТ-индустрии и ее интернационализации будет способствовать:

- Экономическому росту за счет использования потенциала отрасли ИКТ;
- Росту экспорта, который может обеспечить увеличение объемов международной торговли, приток иностранной валюты в российскую экономику и нивелировать риски, связанные со спросом на внутреннем рынке;
- Притоку прямых иностранных инвестиций, что будет возможно не только благодаря аутсорсингу услуг, но и повышению привлекательности страны в целом за счет улучшения технического бизнес-климата и формирования котирующихся на международном рынке знаний и навыков;
- Созданию рабочих мест, учитывая тот факт, что сфера ИКТ является трудоемкой отраслью, требующей высокой квалификации. Развитие ИТ-сектора имеет два положительных эффекта на рынок труда: количественный за счет увеличения количества рабочих мест и качественный за счет создания рабочих мест для более квалифицированных специалистов;
- Повышению международной конкурентоспособности не только ИТ-сектора, но и других, в т.ч. традиционных, отраслей за счет использования современных цифровых технологий и программных приложений. Развитие ИТ-отрасли будет стимулировать рост в смежных отраслях за счет мультипликативных эффектов;
- Развитию потенциала инноваций, основанных на данных и цифровых технологиях;
- Совершенствованию имиджа российского экспорта услуг в целом за счет позиционирования России в качестве поставщика высокотехнологичных услуг.

Проведенный опрос компаний-экспортеров в сфере ИКТ услуг показал, что российские компании уже активно ведут экспортную деятельность, но для



укрепления своих позиций на зарубежных рынках нуждаются в поддержке со стороны государства.

Экспортеры ИКТ услуг считают наиболее перспективной поддержку экспорта в следующие направления:

- страны Европейского союза (12)
- страны Латинской Америки (7)
- страны СНГ (11)
- страны Африки (8)
- страны Азиатско-Тихоокеанского региона (16)
- страны Северной и Центральной Америки (7)
- страны Ближнего Востока (16).

В качестве наиболее приоритетных стран экспортеры называют Германию (9), ОАЭ (8), США (8), Великобританию (4), Китай (4), Узбекистан (4), Беларусь (3), Казахстан (3), Нидерланды (3), Малайзию (2), Швейцарию (2), Бельгию (2), Таджикистан (2), Японию (2), Францию (1), Анголу (1), Джибути (1), Иорданию (1), Бангладеш (1), Непал (1), Шри-Ланку (1), скандинавские страны (1), Австралию (1), Корею (1), Канаду (1), Вьетнам (1), Мозамбик (1), Кению (1), Танзанию (1), Оман (1), Алжир (1), Саудовскую Аравию (1), страны Персидского залива (1), Мавританию (1), Сенегал (1), Данию (1), Швецию (1), Норвегию (1), Ирак (1) и Сингапур (1).

При этом наиболее значимыми мерами информационно-промоутерской поддержки экспортеры считают следующие меры:

- Исследование международного рынка по отдельным секторам и странам (13)
- Сведение экспортёров с зарубежными покупателями и партнерами (организация мероприятий, ярмарок и вебинаров, обеспечение доступа экспортёров на международные мероприятия, посвящённые экспорту) (17)
- Информационные материалы (руководства) по особенностям экспорта в отдельные страны, по отдельным секторам (9)
- Бесплатные консультации экспортёров по вопросам, связанным с осуществлением экспорта, в т.ч. в формате онлайн (13)
- Помощь во внедрении стандартов ответственного поведения для соответствия требованиям внешних рынков (3)
- Помощь в продвижении экспорта услуг в социальных сетях и других медиа-пространствах (8)

- Поддержка через российские торгпредства и представительства за рубежом в части консультаций по требованиям национального законодательства, правовой помощи, в том числе в судебных разбирательствах (9)

- Поддержка через российские торгпредства и представительства в части поиска местных деловых партнеров (13)

- Заключение соглашений с зарубежными онлайн медиа-площадками для рекламы или продвижения контента (например, с Netflix для продвижения аудиовизуального контента) (1)

- Поддержка в части поиска возможностей для инвестирования (объявлений о закупках, тендерах и т.д. в иностранных государствах) (7).

Также экспортеры подчеркивали необходимость финансовой поддержки экспортеров в виде кредитования покупателей, адаптации валютного контроля для экспорта и продвижения цифровых продуктов и услуг за границей, достижения договоренностей со странами о безвизовых или упрощенных визовых режимах для деловых поездок, упрощения порядка предоставления мер поддержки, заключения соглашений с аналитическими агентствами, в частности с Gartner, для предоставления доступа по подписке для экспортеров, юридической поддержки торгпредств в части открытия представительств в странах экспорта, в том числе легализация временного российского персонала представительств и подборе персонала в штат представительств.

Экспортеры ИКТ-услуг отмечают потребность в следующего рода субсидиях:

- Возмещение части затрат на маркетинговые расходы за рубежом (18)

- Возмещение части затрат на участие в международных выставках, ярмарках и др. (20)

- Возмещение части затрат на рекламу в социальных сетях и других медиа-пространствах (12)

- Возмещение части затрат на внедрение стандартов ответственного поведения для соответствия требованиям внешних рынков (4)

- Возмещение части затрат на прохождение сертификации (регистрации товарных знаков) (12)

Экспортеры также отмечали необходимость частичного ценового субсидирования (20%) экспортных сделок при заходе с нуля на внешние рынки, а

также предоставления субсидии на покрытия обеспечительного платежа при участии в тендерах.

Также отмечаются проблемы, связанные с нехваткой мерой информационной поддержки. В частности, экспортеры считают возможным реализовать следующие меры:

- Оказание помощи с поиском контрагентов в нужной стране и выходом на определенный уровень контактов

- Официальная поддержка проектов со стороны государств в странах, где это считается допустимым

- Предоставление помощи с анализом рынка с учетом знаний и компетенций представителей государственного рынка

- Предоставление адекватной аналитики по рынкам уровня Gartner

- Доступное и понятное описание таможенно-экспортных процедур

- Инвестирование государства в высокотехнологичные зарубежные проекты

- Компенсации при участии в торгах с вынужденным снижением цены ниже конкурентов для выхода или усиления влияния на рынке

- Компенсация части затрат на командирование сотрудников на выставки и конференции за рубежом

- Поддержка и протекция в области захода в проекты, финансируемые Россией на территории зарубежных стран

- Повышение имиджа ИТ-отрасли России и разработчиков программного обеспечения, обращение внимания заказчиков услуг экспорта и ИТ-продуктов на квалифицированные регионы России

- Оповещение о проектах госкомпаний и госструктур в различных странах по тематике ИКТ, чтобы российские ИТ-компании могли предложить потенциальным заказчикам свои компетенции и продукты в рамках таких проектов

- Поддержание положительного имиджа государства

- PR российского ИТ за рубежом

- Предоставление регулярно обновляемой информации и базы знаний с элементами экспертной системы для выбора наиболее подходящих мер поддержки.

- Оформление всех мер поддержки в формате онлайн с предоставлением минимального количества документов

- Целенаправленная реклама в приоритетных странах российской продукции на популярных площадках, бизнес-СМИ (на телевидении, радио, в прессе)

- Формирование сводного перечня и общей информационной базы мер поддержки экспорта в рамках единого информационного портала

- Содействие в проведении международных программ по вопросам взаимовыгодного сотрудничества с потенциальными покупателями и партнерами

Экспортеры подчеркивают, что экспортные руководства должны содержать следующую информацию:

- Информация о регуляторной политике (об органах власти, их полномочиях, порядке взаимодействия с ними и практиках успешных/ неуспешных взаимодействий с компетентными органами) (8)

- Информация о возможностях получения услуг бизнес-сопровождения (в зарубежных ассоциациях, с которыми сотрудничают отечественные торговые союзы; об отечественных компаниях, предоставляющих услуги за рубежом; о рисках самостоятельного ведения бизнеса, специфических для конкретных стран, и др.) (15)

- Информация об изменениях в национальном законодательстве (12)

- Информация об ограничительных мерах на рынке и рекомендации по их преодолению (13)

- Информация о требованиях ответственного поведения, которые необходимо соблюдать (5)

- Информация о национальных стандартах и популярных системах сертификации (12)

- Информация о порядке урегулирования споров с зарубежными контрагентами (10)

Наиболее уязвимой экспортная деятельность российских IT-компаний становится из-за следующих причин:

- Недостаток информации о рынке (7)

- Недостаточное понимание регуляторной политики страны (8)

- Транспортные издержки на доставку вспомогательного оборудования/ материалов (2)

- Административные издержки (7)

- Недостаточно рекламы и иных мер продвижения (10)

- Предвзятое отношение к российским экспортёрам среди зарубежных потребителей (13)

- Недостаточно средств для управления экспортными рисками (для принятия дополнительных мер предосторожности) (4)

- Нет возможности получить кредитование на удобных условиях (7)

- Нет возможности застраховать профессиональную деятельность на удобных условиях (3)

- Торговые представительства за рубежом и иные российские организации не оказывают помощи в поиске партнеров или правовую помощь (5)

- Риски возможных судебных разбирательств (например, за нарушение интеллектуальной собственности) (6).

## **6. Лучшие зарубежные практики информационно-промоутерской поддержки экспорта ИКТ-услуг**

Информационно-промоутерская поддержки экспорта ИКТ-услуг является приоритетом для стран ОЭСР и партнеров Организации. Такая поддержка реализуется за счет:

1. Определения приоритетов для поддержки экспорта ИКТ-услуг и создания инфраструктуры для реализации мер поддержки. Так, например, в 2018 г. Департамент международной торговли Великобритании (DIT) и techUK провели первое заседание Рабочей группы по экспорту кибербезопасности для реализации стратегии Cyber Security Export, опубликованной в марте. Задачами рабочей группы являются проведение консультаций по британскому «бренду» для кибербезопасности, в т.ч. обновление коммуникационных и маркетинговых материалов, консультирование Партнерства Cyber Growth по продвижению экспорта, рискам и возможностям, обновление руководства по оценке рисков для прав человека, подготовленного techUK.

Также вопросы развития международной конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности ИКТ-отраслей включаются в общенациональные программы развития информационных технологий, как в Великобритании Цифровая стратегия (UK Digital Strategy), в Дании Цифровая стратегия 2016-2020, в Израиле Стратегический план государственного ИКТ ведомства на 2019–2021 годы; в Саудовской Аравии Стратегии Саудовской Аравии в области ИКТ до 2023 года.

2. Подготовки маркетинговых материалов по продвижению экспорта отдельных видов ИКТ-услуг. В США еще в 2016 г. Администрацией по международной торговле было подготовлен специальный доклад для экспортеров облачных технологий. В докладе рассматриваются проблемы, характерные для рынка облачных вычислений, а также проблемы, влияющие на привлекательность различных глобальных рынков для поставщиков облачных вычислений в США. Составлен рейтинг ведущих рынков облачных вычислений (ТОП-20: Канада, Япония, Великобритания, Бразилия, Южная Корея, Германия, Швейцария, Индия, Мексика, Австралия и др.). В Австралии проведена оценка возможностей экспорта решений кибербезопасности в США.

Комиссией по торговле и инвестициям Австралии рынок Японии определен в качестве наиболее благоприятного с точки зрения экспорта VR/AR решений. На сайте Комиссии представлена актуальная информация об объеме рынка и его наиболее приоритетных направлениях. Хорошая стратегия входа для австралийских фирм заключается в использовании партнерских и лицензионных соглашений с японскими корпорациями. Примеры включают в себя VR-аркады для игр и компаний в других секторах, связанных с VR, таких как туризм, недвижимость и медицина. Также представлена информация о ключевых событиях в отрасли.

В США в 2016 г. было подготовлено руководство «Умные города, регионы и сообщества: экспортные возможности», которое содержит информацию о доступе к капиталу, торговому продвижению и мероприятиях в области умных технологий.

3. Реализации мер продвижения на зарубежных рынках. Правительство Великобритании в рамках AI Sector Deal приняло обязательство тесно сотрудничать с новым Советом по AI для расширения экспортной и инвестиционной поддержки бизнеса, в т.ч. путем продвижения бизнеса в секторе AI в торговых миссиях. Правительство увеличит свою экспортную поддержку для инновационных компаний, занимающихся ИИ и данными, и Глобальная программа предпринимателей будет стремиться привлечь внимание к ИИ и предприятиям, работающим с данными.

Министерство информационных технологий и коммуникаций Колумбии в 2010 г. запустило инициативу по продвижению и стимулированию создания бизнеса, основанного на использовании ИКТ, в том числе искусственного интеллекта, с упором на разработку мобильных приложений, программного

обеспечения и контента. В рамках инициативы осуществляется информационная поддержка колумбийских компаний, планирующих расширяться на международные рынки и находить инвестиции за рубежом.

В Австралии Комиссия по торговле и инвестициям публикует на своём сайте информацию об экспортных рынках для австралийских компаний с разделением по сегментам. Отдельным блоком выделены возможности для экспорта решений в сфере ИКТ, в том числе искусственного интеллекта, в разные страны. Материалы содержат обзор рынков в странах, ключевые тенденции их развития, возможности для экспорта, советы по экспорту, сведения о двусторонних соглашениях для поддержки экспорта и об основных «игроках» на рынке в конкретной стране.

4. Создания информационного портала о достижениях в экспорте ИКТ-услуг. На портале по продвижению экспорта Польши создана специальная вкладка для ИКТ-сектора, где представлены истории успеха польских ИКТ-компаний в экспорте, отчет об итогах развития отрасли в 2019 г., где приоритетными направлениями обозначены облачные технологии, бизнес-услуги для корпораций и индустрия гейминга, а также перспективы развития сектора ИКТ до 2025 г. В Великобритании действует платформа TechNation, выступающая в качестве площадки взаимодействия и поддержки ИКТ-компаний, например, для поддержки стартапов проводится конкурс проектов Rising Stars 3.0. с целью привлечь внимание инвесторов. Аналитический центр TechNation выпускает исследования национального и мирового ИКТ-рынка, в том числе годовой отчёт об успехах британской ИКТ-отрасли в общемировом зачёте по уровню привлеченного финансирования в отдельных ИКТ-сегментах.

5. Информационная поддержка бизнеса и пользователей. В Японии Агентство по продвижению информационных технологий (Information technologies Promotion Agency, IPA) при Министерстве экономики, торговли и промышленности оказывает информационную поддержку бизнесу и пользователям. Агентство проводит исследования о развитии ИТ в мире, об ИТ-разработках, о новых рисках безопасности (о выявленных уязвимостях компьютерных систем). Например, исследование об ИТ как основе жизни и современной экономики страны.

В Японии проводится ежегодная ИТ-неделя, в рамках которой организуются 11 профильных выставок, включая крупнейшую международную выставку Cloud Computing Expo. В 2020 г. в выставке примут участия 1,100 ИТ-компаний и 60 тыс.

посетителей (для сравнения в Лондонской Cloud& Cyber-security export в 2019 г. приняли участие свыше 700 поставщиков). На официальном сайте мероприятия разработана база данных участвующих компаний и презентуемых продуктов с опцией продвинутого поиска. На самой выставке обеспечены условия для поиска бизнес-партнёров – организация технических консультаций по продуктам, встреч для оценки проектов (стоимостной, временной).

6. Конкурсное продвижение. В обзоре развития технологий в Австралии Министерства промышленности (Australia's Tech Future) отмечается программа грантов на разработку проектов на основе технологий ИИ в области промышленных решений, которая реализуется в рамках программы грантов «Центры коллективных исследований» (Cooperative Research Centres (CRC) Grants). Грантовая поддержка служит знаком отличия проекта, как избранного по критериям эффективности, новаторства, востребованности. Грант покрывает как расходы на исследования, так и на апробацию результатов исследования, например, их презентацию на выставках.

7. Поддержка нетворкинга в отрасли ИКТ. В Нидерландах действует торговая ассоциация отрасли ИКТ (NLdigital), в которую входят 600 ИКТ компаний, из них 80% МСП. NLdigital лоббирует интересы отрасли в парламенте Нидерландов, заключает партнёрские соглашения с крупными аудиторскими компаниями для оказания услуг по поддержке бизнеса ИКТ на льготных условиях, на основе партнёрских соглашений обеспечивает страхование членов, таким образом, экспортёры ИКТ могут получать консультации по организации экспорта, страхование экспортных контрактов на выгодных условиях. Также NLdigital проводит исследования о состоянии отрасли ИКТ в Нидерландах и зарубежных странах.

8. Поддержка МСП в секторе ИКТ. В Австралии реализуется государственная инициатива по поддержке малых компаний и стартапов в области ИКТ «Чемпионы малого цифрового бизнеса» (Small Business Digital Champions). Ежегодно к участию в программе отбираются на конкурсной основе 100 компаний, которые получают услуги бизнес-сопровождения, обучения, грант 20 тыс. евро на обновление инфраструктуры и разработку своего проекта. Для каждой малой компании назначается свой цифровой ментор (из технологической или консалтинговой компании-партнёра проекта), который обучает и сопровождает реализацию проекта. Обучение ведению бизнеса с участием ментора, как представителя компании,



имеющей стабильный экспорт, позволяет не только получить практико-ориентированные знания, но также возможность быть представленным зарубежным партнёрам.

9. Организация торговых миссий. В сентябре 2019 г. Администрация международной торговли США и Торговый Департамент организовали торговую миссию по продвижению американских ИБ-компаний в Дании, Норвегии и Швеции. Цель миссии - предоставить американским экспортёрам информацию о рынке из первых рук и провести встречи с потенциальными партнерами и экспертами отрасли, чтобы компании могли представить себя для выхода или расширения своего присутствия на рынке. В состав вошли представители американских компаний и торговых ассоциаций США, представляющих продукты и услуги по защите кибербезопасности и критической инфраструктуры.

10. Промоушн. В Израиле действует Институт экспорта и международного сотрудничества (IEICI), в котором Департамент по кибер-безопасности представляет более 250 израильские ИБ-компании. Основная задача департамента - повысить эффективность взаимодействия израильских компаний с иностранными контрагентами и расширить присутствие израильских компаний на зарубежных рынках. Департамент поддерживает глобальную сеть партнёрств с зарубежными частными и публичными секторами. Также департамент предоставляет информационные, консультационные и организаторские услуги по вопросам экспорта.

Также в США экспорт продвигается на уровне штатов. Например, в штате Вирджиния Партнёрство экономического развития (Virginia Economic Development Partnership) реализует инициативу экспорта в секторе безопасности Going Global Defense Initiative, в том числе в направлении информационной безопасности. Партнёрство оказывает информационные и консультационные услуги американским ИБ-компаниям, проводит исследования зарубежных рынков (например, Исследование рынков для экспорта кибербезопасности), поддерживает сотрудничество с зарубежными отраслевыми ассоциациями и другими организациями.

В Индии действует Национальная Ассоциация компаний в секторе программного обеспечения и компьютерного сервиса (NASSCOM). Ассоциация объединяет свыше 2800 ИКТ-компаний. Ассоциация является крупнейшим в

регионе организатором профильных выставочных мероприятий международного уровня, как NASSCOM Product Conclave, NASSCOM Emerge 50, Big Data Analytics Summit, Nasscom Leadership Forum, Annual Information Security Summit, NASSCOM Innotrek. Компании-члены Ассоциации могут представить свои последние разработки, проекты и найти потенциальных клиентов, в том числе зарубежных заказчиков. В 2019 г. был проведён форум специально для МСП, в котором смогли принять участие лучшие ИКТ-стартапы, появившиеся благодаря программе поддержки «10 000 стартапов 2023».

В Германии действует Агентство экономического развития Germany Trade&Invest (GTAI) с представительствами в 50 странах мира, в том числе, в Москве. Агентство поддерживает инвесторов в том, чтобы сориентироваться на отраслевых рынках Германии (представляет информационные материалы и руководства по отраслям, включая отрасли цифровой экономики), выступает в качестве площадки для взаимодействия с немецкими компаниями, оказывает услуги по организации бизнеса в Германии или инвестировании.

В Дании действует Инновационный Центр (Innovation Centre Denmark), которые имеет подразделения в разных странах (Индия, США, Республика Корея, Китай, Израиль и т.д.) с тем, чтобы обеспечить доступ национальных компаний к зарубежным рынкам, зарубежному опыту в инновационной сфере, оказывает информационные и консультационные услуги. Например, в США услуги Инновационного центра оказываются прямо на базе датского Генерального консульства в Калифорнии с тем, чтобы быть рядом для датских компаний, которые стремятся завести деловое партнёрство или стартап в Кремниевой долине.

11. Принятие национальных стандартов в отношении безопасности цифровых решений. В Сингапуре разработан Стандарт многоуровневой облачной безопасности (MTCS/ SS 584). MTCS создан на основе международных стандартов, например, ISO/IEC 27001, и охватывает такие области, как хранение данных, независимость данных, перенос данных, обязательства, доступность, непрерывность работы, аварийное восстановление и управление инцидентами. Возможно получение сертификата соответствия стандарту в трёх категориях сервисов: инфраструктура как услуга (IaaS), платформа как услуга (PaaS) и программное обеспечение как услуга (SaaS). Компания Microsoft стала первым глобальным поставщиком облачных служб, получившим этот сертификат во всех трёх

категориях. Таким образом, знак национального стандарта стал международным знаком качества и уровня безопасности. В Германии также принят стандарт для облачных технологий CCRA, но в отличие от добровольной сертификации по MTCS в Сингапуре, является обязательным требованием.

12. Комплексное продвижение приоритетных технологий. В Южной Корее поддержка экспорта облачных технологий является частью стратегии по созданию конкурентоспособного южнокорейского ИКТ-сектора на мировом рынке, при чём продвижение облачных технологий является приоритетной задачей. В 2015 г. Южная Корея первая в мире приняла закон о развитии облачных технологий и защите пользователей, который эксперты оценивают как стратегию «cloud first». Цель закона устранить все возможные административные препятствия для компаний, поддержать развитие B2B международного взаимодействия, обеспечить маркетинговое продвижение и рекламу корейских компаний за рубежом с тем, чтобы расширить рынки сбыта. К 2018 г. 750 государственных сервисов были переведены в облачные системы. За продвижение на зарубежные рынки отвечает Министерство науки, ИКТ и будущего планирования, меры продвижения осуществляет Национальное агентство продвижения ИКТ. В Австралии принята Стратегия безопасных облачных систем (Secure Cloud Strategy), в соответствии с которой все государственные службы, оказывающие гражданские услуги, смогут перейти на использование в работе облачных систем. В рамках стратегии предусмотрена разработка платформы знаний об облачных системах, которая будет нацелена на популяризацию облачных технологий в стране. В цели стратегии входят повышение видимости национальной ИКТ-отрасли в секторе облачных технологий, повышение её конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

В Индии с 1991 г. реализуется комплексная программа поддержки национальной ИКТ-отрасли, включающая как финансовые, так и нефинансовые меры поддержки. Было создано Управление парками технологий и программных обеспечений Индии (STPI), которое руководит сетью из 60 представительств STPI по всей стране. Центры оказывают информационную, консультационную, образовательную поддержку, обеспечивают бизнес-сопровождение, включая помощь в организации материальной базы для стартапа. Вместе с тем была запущена схема получения статуса парка технологий и программных обеспечений (Software Technology Park) для компаний, стартапов или группы компаний, которая

позволяла получить все преимущества, которыми традиционно пользуются резиденты технопарков в других странах (как 5-летние налоговые каникулы и беспошлинный импорт оборудования), без необходимости переезда в специально организованный технопарк. В обмен на эти возможности ИКТ-компании должны осуществлять регулярный экспорт в определенном объеме.

13. Создание инструментов для адресной поддержки отдельных видов ИКТ-услуг (например, видеоигр, платформенных решений, IT-аутсорсинга и др.). Во Франции действует Фонд поддержки видеоигр (Fonds d'aide au jeu vidéo, FAJV) под руководством Министерства промышленности и Национального центра кино (Centre National du Cinéma, CNC). FAJV поддерживает компании на стадии разработки или на этапе производства за счет предоставления субсидий на создание объектов интеллектуальной собственности или иной финансовой поддержки инноваций (гранты, покрытие участия в промоушн-мероприятиях). На портале CNC есть форма быстрого обращения за поддержкой, где, отправив анкету проекта, можно узнать, на какую поддержку может рассчитывать проект и как ее получить. В Великобритании действует Британский игровой фонд (UK Games Fund, UKGF), созданный некоммерческой компанией UK Games Talent and Finance Community Interest Company. Фонд рассчитан на поддержку малых компаний с числом сотрудников менее 50 и с проектами видеоигр на ранних стадиях разработки. Поддержка оказывается в форме гранта в размере 10 тыс. фунтов стерлингов, из которых 5 тыс. предоставляется наличными, и 5 тыс. на покрытие услуг, товаров, работ, предусмотренных проектом. Также компанией запущена мера сетевой поддержки разработчиков видеоигр Tranzfuser, суть которой заключается в содействии разработчикам в сборе команды для реализации проекта. В рамках проекта Tranzfuser разработчики получают поддержку в поиске партнёров через местные клубы (Local Hubs), служащие площадками для встреч и взаимодействия, в получении консультаций от представителей крупных британских компаний, в получении финансирования от фонда UKGF. В Дании разработчики видеоигр могут получить субсидии из национального фонда Датского Института кино (Danish Film Institute, DFI). Поддержка оказывается проектам датских компаний на ранней стадии разработки проекта. Разработчик может получить субсидию до 200 тыс. евро для покрытия до 60% расходов на реализацию проекта. В Нидерландах игровой фонд (Dutch Game Fund, DGF) был учреждён в 2008 г. Министерством образования,

культуры и науки. Фонд оказывает поддержку как компаниям, так и индивидуальным разработчикам в разработке и производстве видеоигры. Финансируются мобильные, десктопные игры и игры для планшетов. Один проект может получить грант суммой до 300 тыс. евро. К финансированию может представляться проект не всей игры, а только отдельной части. Также в Нидерландах действует бизнес-инкубатор Dutch Game Garden (DGG), на площадке которого видеоразработчики могут получить информационные, консультационные, образовательные и иные услуги при поддержке представителей успешных игровых компаний и экспертов Университета прикладных наук в г. Бреда.

В Индии реализуется программа Digital India, цель которой сформировать высокоразвитое цифровой общество с помощью перевода всех публичных сервисов в электронный формат (e-kranti программа), обеспечение населения доступом к технологиям и средствам связи, развитие ИКТ-инфраструктуры и конкурентоспособной отрасли ИКТ. В рамках программы по заказу госструктур разрабатываются платформы и приложения по различным аспектам развития страны, в том числе в области торговли и экспорта, как например, для сельскохозяйственной отрасли разработаны Agrimarket App (приложение по мониторингу сельскохозяйственных цен на индийских рынках); Crop Insurance Mobile (приложение по оформлению онлайн-услуг страхования). Запущено уже 105 онлайн-платформ и приложений.

В Цифровой стратегии Германии на 2025 г. выделяется цель использования цифровых решений, в том числе онлайн-платформ для развития новых бизнес-моделей и предпринимательства. В Германии реализуются инициативы по поддержке МСП в освоении цифровых возможностей, как Инициатива финансирования «Средний класс 4.0 – Цифровые производственные и рабочие процессы»; в рамках проекта «Go digital» оказываются консультационные услуги по освоению интернет-маркетинга, поиска каналов дистрибуции.

В Финляндии в соответствии с цифровой политикой (Digital Finland Framework) устанавливается, что для интеграция платформенных решений в экономику применяются отраслевые фондовые программы поддержки инноваций, как Smart Energy, Smart Mobility, Smart Healthcare под руководством Финского Совета по науке и инновации. В соответствии с дорожной картой Совета до 2030 г. расходы на инновационные фонды составят 4% ВВП. В Финляндии действует

публичная организация Business Finland, которая способствует интернационализации финских проектов путём предоставления грантов на разработку и покрытие расходов на продвижение, оказания информационно-консультационных услуг через центры по всей стране. Также для скорейшей адаптации цифровых решений в экономике создаётся Хаб цифровых инноваций (Digital Innovation Hub or DIH network of Finland), объединяющий всех инновационных разработчиков Финляндии, и на базе которого реализуются программы технологической акселерации. Страновой хаб входит в сеть европейских хабов. Сеть разрабатывается для целей цифровизации европейских компаний, для чего на бюджетный период 2021-2027 гг. выделено 9,2 млрд евро.

На мировом рынке IT-аутсорсинга абсолютным лидером является Индия, доля которой составляет 67%. По данным индийской Ассоциации компаний отрасли управления IT-технологическими бизнес-процессами (NASSOM, IT BPM industry), IT-рынок Индии стоит 180 млрд долларов США, что сопоставимо с 8% ВВП Индии. По прогнозам IBEF, стоимость индийского IT-рынка к 2025 г. составит 350 млрд долларов США. Ассоциация объединяет более 2800 индийских IT-компаний с численностью специалистов 4,4 млн человек. Первостепенным конкурентным преимуществом индийской отрасли является низкая стоимость услуг: в сравнении со стоимостью услуг компаний из США и ЕС индийские услуги на 35% дешевле прежде всего за счёт низкой стоимости труда, поскольку индийские разработчики могут зарабатывать 20-40 долларов США в час, разработчики из ЕС и США – 100-150. Таким образом, компании, пользующиеся индийскими услугами IT-аутсорсинга, могут экономить до 65% операционных расходов на IT-обслуживание. Следует отметить, что IT-отрасль Индии пользуется значительной государственной поддержкой, в том числе оказываемой через Ассоциацию ASSOM. Так, в 2019 г. правительство Индии приняло национальную политику по продуктам программного обеспечения с тем, чтобы перевести индийские компании, оказывающие IT-услуги, на пользование национальными программами и технологиями. В 2019 г. Министерство электроники и информационных технологий запустило Хаб IT-стартапов (MeitY Startup Hub, MSH), в котором реализуются программы менторства, обучения, бизнес-сопровождения IT-стартапов. На 2020 г. свыше 200 индийских компаний имеют географический охват предоставления услуг количеством до 80 зарубежных стран.

Следует отметить, что услуги IT-аутсорсинга относятся к востребованным видам импорта на территории стран ЕС. Так, Европейский Центр поддержки импорта из развивающихся стран (СВИ) совместно с Министерством иностранных дел Нидерландов разработал подробную инструкцию для иностранных поставщиков IT-аутсорсинга о том, как найти заказчиков в странах ЕС. Инструкция включает как практические рекомендации, так и ссылки на полезные ресурсы поиска заказчиков. Также большую роль в определении востребованности IT-аутсорсинга в конкретной отрасли играют отраслевые стандарты и рекомендации. Например, британское Управление по финансовому регулированию и надзору (FCA) в 2016 г. выпустило подробное руководство для финансового сектора по использованию IT-аутсорсинга (в ред. 2019 г.).

## **7. Предложения по информационно-промоутерской поддержке экспорта в России**

- Определение приоритетов для поддержки экспорта ИКТ-услуг (услуги в сфере кибер-безопасности, облачные технологии, решения в области искусственного интеллекта и др.) и создание рабочих групп по продвижению экспорта ИКТ-услуг в приоритетных сегментах, включающих представителей профильных министерств, институтов развития, бизнес-ассоциаций, экспортеров и экспертов, для обеспечения регулярного диалога с целью определения эффективных инструментов продвижения российских ИКТ-услуг;

- Исследование международного рынка по отдельным секторам и странам, включая подготовку маркетинговых материалов по продвижению экспорта отдельных видов ИКТ-услуг с указанием наиболее перспективных рынков для экспорта, эффективных инструментов продвижения;

- Реализации мер продвижения ИКТ-услуг на зарубежных рынках с привлечением зарубежных представительств Российского экспортного центра (РЭЦ) и торговых представительств России за рубежом, а также реализация проекта по созданию сети специализированных центров поддержки и продвижения экспортеров отрасли в сфере ИКТ технологий на ключевых зарубежных рынках (включая разработку концепции, финансовой и операционной модели функционирования таких центров);

- Создание информационного портала о достижениях в экспорте ИКТ-услуг, содержащего актуальную информацию о ключевых направлениях российского экспорта ИКТ-услуг, компаниях-экспортерах и их историях успеха на зарубежных рынках, в т.ч. на иностранных языках. Создание в рамках единого информационного портала базы знаний для экспортёров ИКТ аналогично «базе знаний экспортёра» на сайте РЭЦ, где могли бы аккумулироваться полезные рекомендации от самих экспортёров, получивших экспортный опыт. Рекомендации экспортёров могут сопровождаться комментариями экспертов по ВЭД. Для ИКТ-отрасли востребованность сервиса обусловлена динамикой развития отрасли;

- Реализация мер, направленных на сведение экспортёров с зарубежными покупателями и партнерами, включая организацию мероприятий, ярмарок и вебинаров в сфере IT с привлечением международных экспертов и потенциальных зарубежных покупателей, поддержку через зарубежные представительства Российского экспортного центра (РЭЦ) и торговые представительства России за рубежом в части поиска местных деловых партнеров;

- Организация торговых миссий в приоритетные страны для экспорта ИКТ-услуг для предоставления экспортерам информации о возможностях рынка и проведения встреч с потенциальными партнерами и экспертами отрасли с целью формирования позитивного имиджа российских экспортеров и расширения их присутствия на международных рынках;

- Поддержка эффективного взаимодействия с ведущими бизнес-ассоциациями в отрасли с целью учета позиции профессионального сообщества в ходе принятия регулирования, выстраивания диалога с ведущими бизнес-ассоциациями для предоставления совместных консультаций участникам ассоциаций по организации и продвижению экспорта, в процессе создания условий для страхования экспортных контрактов и предоставления финансирования участникам на выгодных условиях;

- Реализация программ, направленных на возмещение части маркетинговых затрат на продвижение ИКТ-услуг за рубежом;

- Реализация программ, направленных на возмещение части затрат на рекламу в социальных сетях и других медиа-пространствах ИКТ-услуг;

- Реализация программ, направленных на возмещение части затрат на участие в международных выставках, ярмарках и др. Для экспортеров ИКТ-услуг;



- Реализация программ, направленных на возмещение части затрат на участие в государственных закупках и тендерах в зарубежных государствах в случаях с необходимостью вынужденного снижения цены ниже конкурентов для выхода или усиления влияния на рынке;

- Формирование списка российских экспортеров ИКТ-услуг и создание условий для привлечения российских IT-компаний в ходе реализации проектов с государственным участием, в том числе финансируемых с участием институтов развития, за рубежом;

- Совершенствование правил предоставления субсидий из федерального бюджета на государственную поддержку проектов повышения конкурентоспособности, связанных с продвижением, сертификацией и (или) адаптацией российской продукции, в том числе содержащей результат интеллектуальной деятельности, к требованиям внешних рынков, предусмотренных постановлением Правительства РФ от 11 июля 2020 г. № 1033;

- Предоставление бесплатных консультаций экспортёрам, в первую очередь из числа МСП, по вопросам, связанным с осуществлением экспорта ИКТ-услуг на приоритетные рынки, в т.ч. в формате онлайн;

- Поддержка экспортеров ИКТ-услуг в части предоставления актуальной информации в отношении объявлений о закупках и тендерах в иностранных государствах и международных организациях;

- Принятие национальных стандартов в отношении безопасности цифровых решений, основанных на международных стандартах, и реализации мер поддержки, в т.ч. за счет возмещения части затрат на получение международных сертификатов, с целью повышения доверия к российским экспортерам ИКТ-услуг.;

- Оказание помощи во внедрении стандартов ответственного ведения бизнеса с целью соответствия ожиданиям иностранных контрагентов и требованиям законодательства стран назначения экспорта, что предполагает совершенствование внутренних политик управления нефинансовыми рисками (цифрового комплаенса). Цифровой комплаенс направлен на избежание ключевых рисков в области цифровой безопасности, соблюдения законодательства о персональных данных и на минимизацию других нефинансовых рисков, которые связаны с соблюдением прав человека, трудовых прав, защитой прав потребителей, налогами, конкуренцией и др. Для минимизации выше названных рисков компании-экспортеру ИКТ-услуг

необходимо принять внутренние политики, направленные на предупреждение рисков цифровой безопасности, а также план действий в случае цифровых угроз (кибератак) на основе международных стандартов цифровой безопасности, в т.ч. ISO 27001 и Рекомендации ОЭСР по управлению рисками в области цифровой безопасности для экономического и социального процветания;

- Активное участие государства в выработке международных технических и регуляторных стандартов в отношении ИКТ-услуг на площадках международных организаций (ОЭСР, МСЭ, ИСО и др.) и объединений (G20, АТЭС и др.) с целью обеспечения учета интересов российского бизнеса и формирования положительного имиджа российских экспортеров ИКТ-услуг;

- Формирование сводного перечня и общей информационной базы мер поддержки экспорта в рамках единого информационного портала, а также предоставление регулярно обновляемой информации и базы знаний с элементами экспертной системы для выбора наиболее подходящих мер поддержки;

- Упрощение порядка предоставления мер поддержки экспорта, в т.ч. за счет возможности получения всех мер поддержки в формате онлайн и сокращения числа документов, необходимых для получения такой поддержки.

- Введение в рамках российских промоушн-выставочных мероприятий конкурсов среди разработок ИКТ в номинациях по секторам, по типам решаемых задач, и иным критериям. Это мотивирует компании к тщательной подготовке к выставочным мероприятиям, поддержит наиболее интересные разработки, содействует продвижению российских технических новинок на рынок.