сенсус

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТПЛЕЙС

Kazan Digital Week 2026 · аналитика по направлениям

Экспорт ИТ-решений: дружественные рынки, локальные партнёры и запрос на господдержку

Куда и как российские вендоры продают ПО за рубеж: динамика экспорта, барьеры, модели с локальными партнёрами и СП, Ближний Восток, АСЕАН и Индия, технопарки и цифровые атташе – по итогам Kazan Digital Week 2026.

Содержание

Ключевые показатели

Кратко

1. Зачем вендорам экспорт: внутренний рынок перестал давать рост

2. География: СНГ, Ближний Восток, Азия и «закрытый» Запад

3. Барьеры: доверие, суверенитет данных и внутренние ограничения

4. Модели выхода: локальный партнёр, чужой бренд и совместное предприятие

5. Ближний Восток и Северная Африка: длинные переговоры и личное доверие

6. Государственные и отраслевые инструменты поддержки

7. Технопарки как точка входа: Татарстан и Узбекистан

8. Россия – АСЕАН и Индия: кадры, ИИ и совместные проекты

9. Межгосударственный диалог: инфраструктура, открытый код и условия для инвестиций

10. Платежи и расчёты: практический барьер любой сделки

Выводы

Источники

Ключевые показатели

11%

Рост российского экспорта ПО в 2025 году

После падения на 20–30% в год · Макаров Валентин, РУССОФТ

7–8%

Ожидаемый рост экспорта ПО на следующий период

Прогноз · Макаров Валентин, РУССОФТ

более 30%

Цель «Астры»: доля выручки с зарубежных рынков

Стратегическая цель · Прянишников Николай, Группа Астра

7–9%

Рентабельность малого ИТ-бизнеса

Снижение на 49% за год · Макаров Валентин, РУССОФТ

18 в работе

Проекты РУССОФТ с дружественными странами

Ещё 2 реализованы · Макаров Валентин, РУССОФТ

более 50

Визиты ИТ-компаний к цифровым атташе

За два года · Сажинов Алексей, Цифровые индустриальные технологии

5 компаний

Экспортные контракты при содействии атташе

Ещё 21 в работе · Сажинов Алексей, Цифровые индустриальные технологии

минимум 3 года

Срок завоевания доверия на Ближнем Востоке

Опыт компании · Курбатов Павел, Yourneeds

294 млрд ₽

ИТ-экономика Татарстана

Габдрахманов Булат, Минцифры Татарстана

почти 21 000

Участники Kazan Digital Week 2026

Из 76 стран · Габдрахманов Булат, Минцифры Татарстана

почти 800 млрд ₽

Выручка стартапов «Сколково» в 2025 году

Почти 6 000 участников · Сибирский Юрий, Сколково

более 4 000

Резиденты IT Park Узбекистана

Более 1 200 иностранных · Худаев Лазизбек, IT Park

более 300 млн $

Инвестиции в стартапы Узбекистана, 2025

Было 33 млн $ в 2022–2023 · Худаев Лазизбек, IT Park

более 246 млрд $

ИТ-экспорт Индии в 2026 году

Прогноз · Гири Никхилеш, Посольство Индии в Москве

135 млрд $

Трансграничные платежи в стейблкоинах

Меньше 1% общего объёма · Ярыгина Ольга, Банк 131

6,5 трлн $

Исламские финансовые активы

Оценка · Аль-Муса Амир, AAOIFI

Кратко

На Kazan Digital Week 2026 экспорту ИТ-решений и международному сотрудничеству были посвящены шесть сессий. Российские вендоры («Лаборатория Касперского», Группа Астра, Р7, СБК, DocsVision, «Код Безопасности», СиСофт), РУССОФТ, «Сколково», технопарки Татарстана и Узбекистана обсуждали рынки и барьеры; представители Алжира, Туркменистана, Индии, Венесуэлы, Камбоджи, Малайзии и других стран АСЕАН рассказывали о своих цифровых программах. Главные выводы такие. Экспорт ПО после нескольких лет падения на 20–30% в год вернулся к росту – 11% в 2025 году, но прогноз на следующий период ниже: 7–8% (Макаров Валентин, РУССОФТ). Продажа готового продукта за рубежом почти не работает: вендоры идут через локальных партнёров, поставки под чужим брендом и совместные предприятия. Приоритетные направления – СНГ, Ближний Восток и Азия; на завоевание доверия на Ближнем Востоке уходит минимум 3 года (Курбатов Павел, Yourneeds). Экспорт ПО и компьютерных услуг не входит в государственные приоритеты поддержки экспорта, и отрасль просит это изменить (Макаров Валентин, РУССОФТ).

1. Зачем вендорам экспорт: внутренний рынок перестал давать рост

Экспорт для российских разработчиков перестал быть дополнительным заработком и стал условием выживания: спрос, созданный импортозамещением, исчерпывается, а рентабельность падает.

1.1 Динамика экспорта

После начала специальной военной операции российский экспорт ПО падал на 20–30% в год: недружественные рынки закрылись, а дружественные сжались из-за санкций и проблем с платежами, сообщил Валентин Макаров (РУССОФТ). Затем рынок СНГ впервые превысил американский по объёму российского экспорта ПО, а в 2025 году экспорт вырос на 11%. На следующий период Макаров прогнозирует замедление роста до 7–8%: высокая ставка охлаждает экономику, денег нет ни у заказчиков, ни у разработчиков.

1.2 Конечная ёмкость импортозамещения

Дмитрий Старовойтов (СБК) считает, что российские вендоры выросли в тепличных условиях – на мерах поддержки и нетребовательном внутреннем спросе, – и теперь упёрлись в потолок: «емкость отечественного импортозамещения, она конечна». Выход на зарубежные рынки он назвал системной работой, без которой российскому вендору не выжить. Евгений Шелковников (Р7) согласен: ёмкость российского рынка не настолько велика, чтобы расти постоянно, а дружественные страны сами запрашивают сотрудничество. По оценке Макарова, российский рынок составляет около 1% мирового, и стать технологическим лидером, оставаясь только на нём, нельзя. Владимир Андреев

(DocsVision) привёл сходную оценку для своего сегмента: российский рынок систем электронного документооборота в своё время составлял 0,7% мирового при большом числе вендоров.

Николай Прянишников (Группа Астра) добавил аргумент о конкурентоспособности: вендор, замкнутый в одном пространстве, её теряет, а мастерство оттачивается в соревновании с крупными игроками. «Астра» поставила стратегическую цель получать более 30% выручки с зарубежных рынков. ИТ-экспорт Прянишников отнёс к направлениям с высоким риском и высокой наградой: путь трудный, но дошедшие получают хорошую прибыль.

1.3 Денег на экспансию стало меньше

Ресурсов на выход за рубеж у компаний меньше, чем пять лет назад. Последние 2 года прибыль на российском рынке ниже прежней, поэтому у вендоров нет средств на дополнительные инвестиции в экспорт (Андреев Владимир, DocsVision). Рентабельность малого ИТ-бизнеса в прошлом году снизилась на 49% и находится на уровне 7–9%; малые компании планируют максимум на 2 года, а реально на полтора (Макаров Валентин, РУССОФТ). Для сравнения: Прянишников считает разумным горизонтом окупаемости экспортных инвестиций 3 года в рамках долгосрочной стратегии, Анна Кулашова («Лаборатория Касперского») рассказала о четырёхлетних циклах планирования с ежегодной корректировкой, Сергей Ергопуло (СиСофт) назвал рамкой 3–5 лет.

Макаров предостерёг от того, чтобы ограничиваться импортозамещением решений двадцатилетней давности: при смене технологического уклада нужно входить в новую волну – ИИ, виртуальную реальность, квантовые технологии. По его данным, из 380 компаний РУССОФТ искусственным интеллектом занимаются 220.

2. География: СНГ, Ближний Восток, Азия и «закрытый» Запад

Карта российского ИТ-экспорта за несколько лет развернулась с запада на юг и восток, но у каждого вендора свой набор доступных стран.

2.1 Переориентация крупных игроков

Некоторое время назад «Лаборатория Касперского» зарабатывала около 70% всей прибыли на зрелых рынках Северной Америки и Европы, рассказал Евгений Бударин («Лаборатория Касперского»). Из-за геополитики и недоверия к российским решениям компания переориентировалась на Россию, откуда ушли западные вендоры, и на рынки Азии, Южной Америки и Африки. Сейчас вне России основные регионы продаж – Ближний Восток, Турция и Африка, затем Азиатско-Тихоокеанский регион. При этом, по словам Бударина, никто из вышедших на зарубежные рынки с них не уходит – бизнес пришлось переформатировать. Анна Кулашова уточнила: компания присутствует в 200 странах,

офисы продаж открыты более чем в 30; в США, где гражданам запретили покупать её продукты, бизнес продолжает приобретать инструменты киберразведки, а в Европе компания работает через партнёров.

2.2 Ближнее зарубежье

Для небольших вендоров реальный рынок уже. У DocsVision раньше были партнёры в 12 из 15 бывших союзных республик, а сегодня единственный нормальный рынок сбыта – Средняя Азия: Европа, Украина и Закавказье закрылись (Андреев Владимир, DocsVision). В Киргизии и Узбекистане компания конкурирует с западными решениями по цене и выигрывает за счёт сохранившихся постсоветских традиций управления. Попытки выйти во Вьетнам и Бангладеш упёрлись в нехватку средств на инвестиции в локального партнёра при плохо прогнозируемом спросе, а проект в США закрыли с потерями, когда стало ясно, что вложения не окупятся.

Прянишников признал, что и в СНГ оборот «Астры» растёт медленнее, чем хотелось бы. Представитель одного из вендоров информационной безопасности отметил пользу этого региона для продукта: там заказчики свободно покупают решения Microsoft, и пилоты дают открытую обратную связь о сильных и слабых сторонах российской разработки.

2.3 Ближний Восток и дальние рынки

Ближний Восток – приоритет номер один для ИТ-экспорта Татарстана, сообщил Булат Габдрахманов (Минцифры Татарстана). При поддержке цифровых атташе российские компании вышли на рынки Армении, Узбекистана, Вьетнама, Сербии и Филиппин – в телекоме, госуслугах, умных городах и промышленной информатизации (Сажинов Алексей, «Цифровые индустриальные технологии»). РУССОФТ на следующий год планирует 4 выезда в страны, принявшие модель совместной работы: Вьетнам, Бразилию, Индию и Иран (Макаров Валентин, РУССОФТ).

Старовойтов указал на неожиданную нишу: в ряде стран, в том числе европейских, идёт «американозамещение» – заказчики ищут замену продуктам вроде Microsoft Exchange, понимая, что сами аналог не напишут.

2.4 Китай

Китай участники назвали самым сложным рынком. «Лаборатория Касперского» выходила туда с продуктом, представленным как китайский: под другим названием, с разработкой только в Китае и местной сертификацией. Бударин предупредил, что китайские заказчики часто берут решение в пилот на 3–6 месяцев, а затем объявляют его невостребованным, поэтому гарантии нужно получать заранее. Антон Кирилюк (Р7) добавил: «на китайском рынке все заточено под то, чтобы заработал Китай и китайская компания», и иностранный партнёр нужен там лишь до тех пор, пока в нём есть потребность. Одновременно китайские вендоры пришли в Россию не только с оборудованием, но и с ПО: компании без регуляторных ограничений активно покупают китайские средства защиты (Бударин Евгений, «Лаборатория Касперского»).

3. Барьеры: доверие, суверенитет данных и внутренние ограничения

Главные препятствия экспорту лежат не в качестве продуктов, а в узнаваемости, требованиях стран к локализации данных и в российском регулировании.

3.1 Неизвестность и недоверие

«Пока не так хорошо в мире знают российские продукты», – признал Евгений Шелковников (Р7). Лидерство на домашнем рынке успеха за рубежом не гарантирует: международные проекты Р7 пока идут от сделки к сделке, без устойчивой модели. Не всем зарубежным партнёрам приемлема работа с российским вендором – может понадобиться третье юрлицо или представительство в зарубежном технопарке, и этот вопрос надо выяснять в самом начале.

Дмитрий Старовойтов (СБК) считает, что отрасли не хватает общего зонтичного бренда российского ПО: кроме «Лаборатории Касперского», международного бренда никто не создал, и каждая компания продвигается в одиночку. Представитель одного из вендоров информационной безопасности рассказал, что в странах Азии первый вопрос к поставщику – его место в квадранте Gartner, куда российские компании не попадают; он же призвал конкурентов по внутреннему рынку объединяться для выхода на внешние, поскольку маркетинговые бюджеты глобальных корпораций несопоставимы с российскими. Участник из зала посоветовал не терять связь с западными аналитическими агентствами, которые продолжают общаться с российскими компаниями и упоминают их в отчётах.

Павел Курбатов (Yourneeds) описал замкнутый круг в странах Персидского залива: заказчики отказывают из-за отсутствия опыта в регионе, а получить его без первых контрактов невозможно.

3.2 Цифровой суверенитет заказчиков

Требования суверенитета, знакомые российским вендорам по домашнему рынку, теперь предъявляют им за рубежом. В страну приходится переносить не только разработку, но и все данные, которыми оперирует продукт, включая облачную экспертизу, сертифицировать решение и поддерживать местные операционные системы и оборудование – всё это дополнительные издержки (Бударин Евгений, «Лаборатория Касперского»). Анна Кулашова напомнила о термине Gartner «геопатриация»: страны и компании возвращают цифровые сервисы из международных дата-центров на свою территорию. Требования информационной безопасности во Франции, по словам Старовойтова, не менее серьёзные, чем в России, и без их выполнения продукт в его нише не продать.

Дружественные страны, по наблюдению Валентина Макарова (РУССОФТ), хотят такой же технологической независимости, какой добилась Россия, и «чёрный ящик» не покупают. Их позицию он передал так: «Поделитесь с нами и вашей технологией, сделайте совместное предприятие, мы откроем вам рынки».

3.3 Внутренние барьеры

Макаров назвал и препятствия внутри страны: долгие и дорогие разрешения ФСТЭК, экспортный и валютный контроль. Жёсткая защита секретов, по его мнению, конфликтует с задачей занять рынки. Экспорт ПО и компьютерных услуг не входит ни в один приоритет государственной поддержки экспорта, поэтому официально воспользоваться кредитами, страхованием и гарантиями Российского экспортного центра такие компании не могут. Для совместного предприятия на паритетных началах российская сторона должна внести не только интеллектуальную собственность, но и деньги, а свободных средств у компаний нет. Конкуренты действуют иначе: китайским компаниям разницу в цене компенсирует государство (Макаров Валентин, РУССОФТ). Прянишников согласился, что без собственных инвестиций и господдержки конкурировать с китайцами очень тяжело, хотя на рынках со слабой ИТ- и математической школой российским командам есть что предложить.

4. Модели выхода: локальный партнёр, чужой бренд и совместное предприятие

Участники сошлись в том, что экспорт – это не продажа лицензий, а построение бизнеса в другой стране вместе с местным игроком; различаются только формы.

4.1 Три принципа и локальный партнёр

Дмитрий Старовойтов (СБК) сформулировал три правила. Первое: выходить только с готовым конкурентным продуктом, иначе поездки превращаются в бизнес-туризм. Второе: искать нишу – где-то решает низкая цена, где-то низкая стоимость владения. Третье: «Наш принцип – это только локальный партнер. Он обеспечит юридическую, культурную совместимость». Чистых лоббистов он считает лишней тратой денег: заказчику нужен партнёр, который останется рядом. В Таиланде СБК продала решение органу госвласти, после чего подведомственные организации пришли сами.

Для платформенного вендора единственный способ выйти за рубеж – найти локального партнёра, который сам заинтересован и сам инвестирует в продвижение (Андреев Владимир, DocsVision). Антон Кирилюк (Р7) объяснил, на чём держатся такие отношения: «нужно всегда создавать такую ситуацию, когда зарабатывают все». Шелковников советует заранее договариваться с партнёром о правах на доработки, финансах и распределении рисков и фиксировать договорённости протоколами: даже говоря на одном языке, стороны понимают друг друга по-разному.

4.2 Продукт под местным брендом

Мировой тренд на суверенитет вендоры научились использовать. Р7 несколько раз продавал продукт под чужим брендом как азиатский или ближневосточный: заказчик отчитывается о собственном решении, вендор зарабатывает (Кирилюк Антон, Р7). В модели совместного предприятия «Астры» продукт позиционируется как местный, а российские технологии работают «под капотом» (Прянишников Николай, Группа Астра). «Лаборатория

Касперского» получает от дружественных стран запросы на создание национальных систем, например национального антивируса, и выполняет такие затратные проекты (Кулашова Анна, «Лаборатория Касперского»).

4.3 Совместные предприятия и комплексные поставки

«Астра» выходит за рубеж тремя путями: продажа продуктов, проектные решения в партнёрстве с другими российскими компаниями и совместные предприятия с локальными интеграторами или госструктурами. Несколько проектов таких предприятий находятся в финальной стадии. На самом форуме, по словам Прянишникова, компания после переговоров с двумя министрами Мьянмы заключила контракт на цифровую платформу для внешнеэкономической деятельности страны.

Макаров настаивает, что доверенное решение для дружественной страны не может быть отдельным блоком: нужен комплекс из операционной системы, процессоров, СУБД, виртуализации и прикладного ПО. По модели совместного обеспечения суверенитета РУССОФТ ведёт 18 проектов, 2 уже реализованы. Кулашова сообщила о соглашении «Лаборатории Касперского» с «Астрой» о технологическом сотрудничестве ради совместимости при комплексных поставках: российским системам нужна такая же взаимная совместимость, какую американские компании отлаживали годами. Сергей Ергопуло (СиСофт) предложил при строительстве крупных объектов за рубежом на российские кредиты поставлять вместе с проектом готовую цифровую экосистему для эксплуатации объекта.

4.4 Локализация и её пределы

Локализация не сводится к переводу. Для Ближнего Востока редактор документов Р7 пришлось перестроить под письмо справа налево, для Азии – добавить буддийский календарь (Кирилюк Антон, Р7). «Лаборатория Касперского» успешно вышла на японский потребительский рынок только после того, как придумала анимированного персонажа; бывает, что заказчики просят добавить в интерфейс символику своей страны или удалить язык другой (Бударин Евгений, «Лаборатория Касперского»). Системы документооборота привязаны к национальной электронной подписи и форматам документов, поэтому подготовка к каждому рынку требует инвестиций (Андреев Владимир, DocsVision).

Олег Кравчук («Код Безопасности») предупредил об обратной стороне: продукт можно «долокализовать» до отдельной версии, которую невыгодно поддерживать. Его компания ограничила локализацию стандартом – интерфейс, язык, корневые сертификаты, сервер обновлений. Сильной стороной российских вендоров Старовойтов и Шелковников назвали гибкость: готовность дорабатывать продукт под заказчика, поддерживать разные среды, подстраивать лицензирование и размещение данных – то, чего не делают глобальные гиганты с их дорожными картами.

5. Ближний Восток и Северная Африка: длинные переговоры и личное доверие

Регион MENA участники считают самым перспективным и самым требовательным к терпению: сделки здесь вырастают из отношений, а не из прайс-листа.

5.1 Опыт российских компаний

Павел Курбатов (Yourneeds) рассказал, как компания, разрабатывающая решения для спорта и развлечений, открыла юрлицо в ОАЭ как точку входа и затем расширилась в страны Персидского залива. Расчёт взять готовые продукты и сразу продавать их не оправдался: потребовались глубокая кастомизация из-за языковых и ментальных нюансов, вложения в маркетинг и изменение подхода к бизнесу. На то, чтобы заработать имя в регионе, ушло минимум 3 года. С государственной компанией Саудовской Аравии, занимающейся автоспортом, работа началась с пилота, затем был выигран тендер на 1 год, после чего клиент сам предложил контракт на 5 лет. Почти все проекты проходят через пилоты и демонстрации, организация и финансирование которых ложатся на поставщика; переговоры идут долго, а после подписания нужно стартовать немедленно. Для контракта в Катаре юрлицо из ОАЭ не подошло – пришлось открыть местное.

> Выход на международный рынок – это не просто продажа продукта за рубеж, а построение работающей модели бизнеса в другой стране (Курбатов Павел, Yourneeds).

Аммар Аль-Анси (технопарк «Идея») считает самым правильным путём локальных интеграторов с портфелем продуктов и клиентской базой: они закрывают сертификацию, контракты, оплату и перевод денег в Россию. Компания «Доброхим» вышла на рынки Омана, Саудовской Аравии и Индии через научную конференцию в Омане: саудовский интегратор заказал 1 установку очистки воды, а после испытаний заключил коммерческий контракт. Другая портфельная компания технопарка, разработавшая акустическую систему поиска утечек в трубопроводах, подписала контракт с интегратором после встреч на выставке GITEX.

5.2 Татарстанская инфраструктура в регионе

В конце 2025 года в Дохе учреждён татарстанско-катарский ИТ-хаб – совместный интегратор, который помогает резидентам Татарстана и России выходить с продажами на ближневосточный рынок (Габдрахманов Булат, Минцифры Татарстана). Среди примеров Габдрахманов назвал оснащение главного ипподрома Катара татарстанским решением для оцифровки скачек и поставку компанией «Инфоматик» умных турникетов и систем контроля доступа на главный стадион Саудовской Аравии. Механизм единого российского интегратора, который сейчас пилотируется в Катаре, он предложил тиражировать на государственном уровне.

Татарстан впервые представит на выставке стартапов Expand North Star в рамках GITEX стенд площадью 50 кв. м: 12 малых стендов с ротацией позволят за 3 дня показать до 24 компаний, встречи с интеграторами и корпорациями назначаются заранее (Аль-Анси Аммар, технопарк «Идея»). ИТ-парк Татарстана повезёт победителей своего акселератора на Web Summit в Катар в феврале следующего года (Власов Руслан, ИТ-парк).

5.3 Правила работы в Северной Африке и исламский финтех

Мухеб Джедда (TunisBusiness) объяснил, что на рынках Туниса, Ливии и Алжира успех зависит прежде всего от долгосрочных личных отношений и взаимного доверия, а не только от договора, цены и качества. Его рекомендации:

- не давить и не торопить: «чрезмерное давление или спешка могут напрочь испортить все отношения между людьми»;
- избегать публичной критики партнёра, уважать старшинство и статус;
- работать с местным посредником, который объясняет сигналы, помогает с бюрократией и выводит на лиц, принимающих решения;
- проверять контрагентов через посольства, торговые палаты и деловые сети;
- начинать с пилотного проекта или пробной партии.

Российские компании, по наблюдению Джедды, не всегда гибко подстраиваются под требования этих рынков.

Амир Аль-Муса (AAOIFI Centre for Islamic Finance Development) предостерёг от попыток просто экспортировать технологию: нужно работать с регулятором и участниками рынка. Единого решения для региона нет – правовые системы различаются, язык бизнеса в Тунисе и Алжире французский, в других странах арабский. Порядок выхода он описал так: проверка спроса, локализация под язык и регулирование, местный партнёр и только затем масштабирование. Объём исламских финансовых активов Аль-Муса оценил в 6,5 трлн долларов; соответствие нормам шариата для ИТ-компаний не обязательно – это требование исламского банкинга и конкурентное преимущество, но не юридическое условие. Компании, сосредоточенные на СНГ, по его мнению, упускают возможности в Ливии, Иране и других странах региона.

6. Государственные и отраслевые инструменты поддержки

Действующие меры помогают экспортёру сориентироваться и найти контакты, но не дают денег; на изменение этого и направлены предложения отрасли.

6.1 Цифровые атташе

Цифровой атташе не может продать решение за компанию, но бесплатно консультирует о востребованности продукта, барьерах и требованиях рынка – это позволяет новичкам без затрат на консалтинг понять, стоит ли идти в выбранную страну, объяснил Алексей Сажинов («Цифровые индустриальные технологии»). В программе визитов готовая к

экспорту компания выбирает 5 приоритетных рынков и презентует решения атташе по видеосвязи; дальше те помогают с пилотами, выставками и переговорами. За прошлый и этот год организовано более 50 визитов, сейчас проходит по 2 в неделю. С 2025 года 5 компаний при содействии атташе заключили экспортные контракты, ещё 21 продолжает работу, остальные отказались от рынка и сэкономили ресурсы. В следующем году программа продолжится; планируются бизнес-миссии, с высокой вероятностью – в Малайзию. Анна Кулашова («Лаборатория Касперского») отметила обратный эффект: когда атташе может показать местным заказчикам уже работающие российские решения, это повышает доверие и облегчает вход другим компаниям.

6.2 Институты развития

Выходить на внешний рынок самостоятельно дорого: высоки транзакционные издержки и нет репутации в новых географиях, сказал Юрий Сибирский («Сколково»). Фонд 15 лет инвестировал в международную сеть и теперь сопровождает сотни компаний – от аналитики и подбора контрагентов до первых контрактов; офис в Китае работает десятый год. В проекте почти 6 000 стартапов из 79 субъектов России, их выручка в 2025 году составила почти 800 млрд рублей. Инновационную инфраструктуру Сибирский назвал ещё и технологической дипломатией: «Через технологию мы продвигаем себя».

Технопарк «Идея» помогает экспортёрам диагностикой экспортного потенциала, подготовкой материалов под требования инвестора и привлечением инвесторов с Ближнего Востока; в его базе 922 технологических запроса от 46 российских корпораций, а также запросы интеграторов Саудовской Аравии, Омана, ОАЭ и Индии (Аль-Анси Аммар, технопарк «Идея»).

6.3 Чего просит отрасль

Валентин Макаров (РУССОФТ) перечислил предложения, с которыми он выступал и на комиссии Госсовета по экспорту:

- перевести экспорт компьютерных услуг и всего, что связано с ИТ, в ранг государственных приоритетов поддержки экспорта;
- стимулировать экспортёров налоговыми льготами – экспорт легко проверить по поступлению выручки;
- дать РФРИТ возможность финансировать создание комплексных платформенных решений для дружественных стран;
- привлечь ВЭБ, РФПИ и другие государственные фонды к созданию совместных предприятий за рубежом;
- договариваться с дружественными странами о совместных стандартах регулирования ИИ; технический комитет по искусственному интеллекту уже подготовил с Индией белую книгу по ИИ в медицине.

Олег Кравчук («Код Безопасности») заметил, что помощь не обязательно должна быть денежной: участие в делегациях и кооперация, при которой уже работающие на рынке партнёры берут вендоров в свои проекты, тоже работают. Алексей Федоров (Mexery) предложил экспортёрам поддерживать друг друга через отраслевые бизнес-сообщества и делиться контактами; его компания экспортирует продукцию в 7 стран. Кулашова считает инструментом экспорта образование: «Лаборатория Касперского» ведёт академические программы примерно с 70 зарубежными университетами, а в странах Залива велик запрос на российские образовательные инициативы в ИТ. По словам Макарова, в Индии уже созданы 2 совместные компании, готовящие специалистов на российских системах.

6.4 Встречное движение: иностранцы в российских программах

Надежда Сурова (Совет по развитию цифровой экономики при Совете Федерации) адресовала иностранным участникам обратный довод: работать с Россией выгодно, потому что государственные программы просчитаны на годы вперёд. Совместные предприятия, в том числе с компаниями из Узбекистана, могут развивать технологии в рамках национальных проектов; на проекты по беспилотным системам, по её данным, ежегодно закладывается свыше 70 млрд рублей. Компании часто не видят этих денег, потому что они распределяются не через госзакупки, а через конкурсные отборы институтов развития.

7. Технопарки как точка входа: Татарстан и Узбекистан

Технопарки берут на себя то, что экспортёру труднее всего сделать самому: проверку контрагентов, первую площадку для пилота и юридическую «прописку» в новой стране.

7.1 ИТ-парк Татарстана

ИТ-экономика Татарстана достигла 294 млрд рублей, доля экспорта в ней растёт (Габдрахманов Булат, Минцифры Татарстана). ИТ-парк управляет 3 технопарками – двумя в Казани и одним в Набережных Челнах; выручка его резидентов в этом году приближается к 50 млрд рублей, сообщил Руслан Власов (ИТ-парк). Три года при парке работает центр корпоративных инноваций, продвигающий решения резидентов, в том числе за рубежом. В этом году парк впервые провёл акселератор по выходу на рынок, а международный акселератор для иностранных стартапов на Kazan Digital Week проходит второй год: на форуме было представлено 20 зарубежных команд. Одна из них, индийская, вместе с резидентом парка адаптировала свой продукт для изучения языков под татарский язык (Габдрахманов Булат, Минцифры Татарстана).

С технопарком Узбекистана ИТ-парк подписал хартию: стартапы смогут тестировать продукты в Казани и в Узбекистане без сложных бюрократических процедур. Власов намерен постепенно расширять её на другие регионы и страны.

7.2 IT Park Узбекистана

Узбекский технопарк предлагает иностранным компаниям один из самых щедрых режимов в регионе. По данным Лазизбека Худаева (IT Park), у парка более 4 000 резидентов, из них более 1 200 – иностранные компании и более 1 000 – экспортёры, поставляющие услуги более чем в 110 стран. Условия, которые назвали Худаев и Рузаля Мухаммадова (IT Park Узбекистана):

Мера	Содержание
Налоги	Освобождение от налогов до 2040 года; налог на доходы сотрудников – 7,5%
Zero Risk	Бесплатный оборудованный офис на 1 год и компенсация до 15% зарплат для компаний с экспортной выручкой
Soft landing	Открытие компании под ключ, IT-виза и IT-карта на срок до 3 лет, разрешение на работу для иностранцев не требуется
Local to Global	Покрытие не более 50% расходов на зарубежные выставки и визиты к клиентам
Реестр ИИ-продуктов	Договоры с госорганами до 100 000 долларов без тендера

Объём инвестиций в стартап-экосистему Узбекистана вырос с 33 млн долларов в 2022–2023 годах до более чем 300 млн долларов по итогам 2025 года; в прошлом году открыт фонд IT Park Ventures объёмом 30 млн долларов (Худаев Лазизбек, IT Park). В стране создаётся технологический центр с отдельной юрисдикцией и английским правом для защиты иностранных инвесторов. Мухаммадова привела и демографические доводы: население страны – 39 млн человек, 65% моложе 35 лет.

7.3 Что говорят резиденты

Олеся Фахрутдинова (iSpring) рассказала, что компания получила резидентство в казанском ИТ-парке 2 года назад и сначала использовала его как офис. Раньше iSpring сама изучала каждый рынок и проверяла контрагентов силами юристов, теперь парк привозит делегации проверенных компаний; после одной из таких встреч подписано партнёрство с крупной компанией. При этом готовиться к встречам резидент должен сам: сделка состоялась благодаря менеджеру, который изучил клиента и его страну.

Амарджит Кумар (Smart Mir Services), индийский предприниматель, работающий в России, открыл компанию в ташкентском IT Park и запустил там ИИ-продукт для колл-центров, ресторанов и отелей; резидентство, по его словам, заметно помогает. Курбатов рекомендует всем, кто готов к экспорту, идти через технопарки: они помогают определить рынок и клиентов и дают локальную поддержку. Шелковников видит в представительствах в зарубежных технопарках ещё и способ решить проблему узнаваемости. Августа Генесес (Евразийская ассоциация бизнеса) добавила, что одних технопарков мало: нужны юридические партнёры за рубежом, проверяющие контракты до подписания.

8. Россия – АСЕАН и Индия: кадры, ИИ и совместные проекты

Азиатские партнёры ждут от России не поставок, а совместной работы – обмена специалистами, общих ИИ-проектов и взаимного выхода компаний на рынки.

8.1 Предложения стран АСЕАН

Брюс Лим (Technoriant) предложил создать коридор трансфера талантов и навыков между Россией и странами АСЕАН; сотрудничество с Академией наук Татарстана уже установлено, а проекты с Россией малайзийская сторона планирует масштабировать на другие страны объединения. Брюс Сюэ (AI Empowerment Technology) намерен выводить китайские ИИ-компании в Россию и российские – в Китай; на его платформе, сводящей традиционные компании с ИИ-разработчиками, более 3 тыс. участников. Шон Фам (FPT Corporation) описал, как вьетнамская корпорация встроила ИИ-агентов в цикл разработки ПО при обязательном контроле человека, и связал суверенитет в ИИ с контролем над управлением агентами и их стоимостью, в том числе через переход на более дешёвые модели с открытым кодом. Сити Зулкифли (CG Health) пригласила Россию участвовать в развитии системы раннего предупреждения о климатических рисках для здоровья детей на основе ИИ.

8.2 Что предлагает Татарстан

Роман Шайхутдинов (Кабинет министров Татарстана) предложил Малайзии студенческие и академические обмены, совместные публикации и программы двух дипломов с Университетом Иннополис. Зарубежным компаниям республика помогает закрепиться на рынках России и СНГ: в особых экономических зонах действуют налоговые льготы, оборудование ввозится без налогов, регион содействует в найме и поиске местного партнёра. Татарстану, в свою очередь, нужны эксперты по ИИ и роботизации в генетике, животноводстве, материаловедении и сельском хозяйстве. Шайхутдинов напомнил, что в июне в Татарстане подписана Казанская декларация, затрагивающая в том числе информатику и ИИ.

Рифкат Минниханов (Академия наук Татарстана) выдвинул инициативу Россия – АСЕАН «Проверяемый многоязычный ИИ»: качественная работа моделей на национальных языках с проверкой ответов по надёжным источникам и пилотом на многоязычных учебных помощниках. По его данным, 84% участников выставки Kazan Digital Week ежегодно подтверждают заключение контрактов и соглашений. Анна Кулашова заявила о готовности «Лаборатории Касперского» наращивать партнёрство со странами АСЕАН в исследовании угроз.

8.3 Индия

Никхилеш Гири (Посольство Индии в Москве) представил Индию как рынок и как партнёра. ИТ-расходы страны в 2026 году достигнут 176 млрд долларов, ИТ-экспорт превысит 246 млрд долларов; сектор глубоких технологий, по прогнозу, вырастет в 2,5 раза за 5 лет и

достигнет 35 млрд долларов к 2030 году. Бюджет предлагает налоговые каникулы до 2047 года иностранным компаниям, оказывающим облачные услуги глобальным клиентам из индийских дата-центров. Гири предложил объединить российские сильные стороны в математике, инженерии и кибербезопасности с индийской разработкой ПО, пригласил российские компании по кибербезопасности работать с индийским центром реагирования CERT-In и напомнил о центре Сбера в Бангалоре, где работают более 250 индийских сотрудников. Он же предложил провести на Kazan Digital Week в следующем году сессию с участием 20–25 стартапов от каждой стороны.

Интерес взаимный: российский рынок облачного ПО, по приведённой Гири оценке, вырастет с 313 млрд рублей в 2025 году до 835 млрд рублей к 2030 году, и это возможность для индийских компаний. Одна из них после форума «Россия – Индия» открыла филиал в Татарстане (Габдрахманов Булат, Минцифры Татарстана). РУССОФТ три года работает с Индией по модели совместного обеспечения суверенитета; пилотный проект в области ИИ готовится со штатом Гуджарат, соглашения подписали Нижегородская и Новосибирская области, готов подключиться Татарстан (Макаров Валентин, РУССОФТ).

9. Межгосударственный диалог: инфраструктура, открытый код и условия для инвестиций

Представители профильных ведомств зарубежных стран приехали в Казань с собственной повесткой – связность, кадры, правовая база, – и российским компаниям полезно понимать, что для этих заказчиков приоритетно.

9.1 Алжир и Туркменистан: магистрали и транзит

Мохамед Талайлеф (Министерство почты и телекоммуникаций Алжира) сообщил, что международная пропускная способность сети страны с 2020 года выросла более чем в 8 раз. Число абонентов фиксированного интернета достигло 7 млн, из них оптоволокном пользуются более 4 млн против 53 тыс. в 2020 году. К 2027 году Алжир намерен обеспечить повсеместное покрытие оптоволоконными сетями без повышения тарифов. Страна завершила свой участок Транссахарской оптоволоконной магистрали – 2 500 км до границы с Нигером; этот коридор даст странам без выхода к морю доступ к международным каналам. Алжир также объявил конкурс на 2 лицензии спутниковой связи на негеостационарных орбитах и добился одобрения декларации о единой общеафриканской основе регулирования цифровых платформ.

Бердимырат Бердиев (Министерство связи Туркменистана) рассказал, что страна связана оптоволокном с соседями по 8 межгосударственным направлениям, а ёмкость международных каналов за 3 года выросла в 10 раз. Туркменистан продвигает прокладку кабеля по дну Каспия как маршрута между Азией и Европой и открыт к партнёрству в ИИ, спутниковых технологиях и создании региональных дата-центров. Более 65 туркменских специалистов прошли повышение квалификации в Университете Иннополис.

9.2 Венесуэла и Камбоджа: суверенитет и правовая база

Рафаэль Давид Арисменди Флорес (Национальный центр информационных технологий Венесуэлы) описал модель, основанную на свободном ПО: национальная операционная система «Канайма» на ядре Linux развивается 19 лет, а её текущая версия включает встроенный ИИ, работающий на локальных ресурсах. Он пригласил правительство, университеты, технопарки и инвестиционные фонды Татарстана участвовать в этой модели.

Eang Kamrang (Министерство почты и телекоммуникаций Камбоджи) подчеркнул, что стране нужен «диалог, который ведет к реальным инвестициям», и признал: чтобы привлечь иностранные ИТ-инвестиции, Камбодже предстоит заложить правовую базу, прежде всего по интеллектуальной собственности и честной конкуренции.

9.3 Позиция принимающей стороны

Булат Габдрахманов (Минцифры Татарстана) считает, что потенциал международного ИТ-сотрудничества используется значительно меньше, чем возможно. Перспективными он назвал обмен данными для дообучения ИИ-моделей и распределённые «цифровые посольства» для дата-центров, оговорив, что второе требует нормативной проработки. Он же сформулировал парадокс: технологический суверенитет строится на технологиях, которые развивает международное сообщество. Kazan Digital Week в этом году собрала почти 21 000 участников из 76 стран и более 13 официальных делегаций. Контакты, по мнению Габдрахманова, нужно готовить уже сейчас, чтобы быть готовыми к улучшению внешних условий.

10. Платежи и расчёты: практический барьер любой сделки

Приём оплаты остаётся самым приземлённым препятствием экспорту, и готового универсального решения участники не назвали.

10.1 Как выбирать платёжную инфраструктуру

Участник из зала на сессии об экспорте ПО назвал приём оплаты главным барьером: если раньше работали банковские карты, то теперь компании открывают юрлица в Казахстане и Узбекистане или пользуются агрегаторами. Ольга Ярыгина (Банк 131) советует начинать выход на любой рынок с выбора платёжных агрегаторов и шлюзов, которые покрывают инфраструктуру региона. Партнёра нужно оценивать по технологичности, себестоимости, гарантиям, числу хабов и валют: партнёр, работающий в одной стране и с одной валютой, ограничивает масштабирование. Современные платёжные хабы объединяют банки с корреспондентскими сетями, платёжных посредников, расчёты в криптовалютах, стейблкоинах и национальных цифровых валютах. Цель «Большой двадцатки» – снизить стоимость международного перевода до 1% – по оценке экспертов, на которую сослалась Ярыгина, достигнута не будет.

Мухеб Джедда (TunisBusiness) призвал банки создать надёжные каналы перевода средств для работы с Северной Африкой. Августа Генесес (Евразийская ассоциация бизнеса) сообщила, что её правовая группа работает с 6 китайскими банками и выстраивает схемы, при которых клиенты не выходят из рублёвой зоны.

10.2 Стейблкоины: интерес есть, масштаба пока нет

Винсент Кху (O2Pay) рассказал, что его компания развивает трансграничные расчёты между компаниями в стейблкоинах с проверкой клиентов и скринингом транзакций, и сообщил о достигнутом в октябре соглашении Сингапура, Малайзии и Таиланда о совместном внедрении стейблкоинов для трансграничной торговли.

Ярыгина оценивает перспективы сдержаннее. В стейблкоинах прошло 135 млрд долларов трансграничных платежей, но это меньше 1% общего объёма, а в расчётах между компаниями доля ещё ниже. Основным способом расчётов стейблкоины в ближайшее время не станут, поэтому экспортёру нужен резервный канал в классических или альтернативных инструментах, например в цифровых финансовых активах (Ярыгина Ольга, Банк 131).

Выводы

- Экспорт ПО восстанавливается, но медленно: после падения на 20–30% в год он вырос на 11% в 2025 году, а дальше ожидается 7–8% (Макаров Валентин, РУССОФТ). Рынок СНГ по объёму российского экспорта ПО впервые превысил американский.
- Вендоры идут за рубеж не от избытка ресурсов, а из-за исчерпания внутреннего спроса: ёмкость импортозамещения конечна (Старовойтов Дмитрий, СБК), рентабельность малого ИТ-бизнеса упала до 7–9% (Макаров Валентин, РУССОФТ). «Астра» ставит цель получать за рубежом более 30% выручки (Прянишников Николай, Группа Астра).
- Рабочие модели экспорта – локальный партнёр, продукт под местным брендом и совместное предприятие с российской технологией «под капотом» (Кирилюк Антон, Р7; Прянишников Николай, Группа Астра). РУССОФТ ведёт по модели совместного обеспечения суверенитета 18 проектов, 2 реализованы (Макаров Валентин, РУССОФТ).
- Ближний Восток требует времени и собственных вложений: минимум 3 года на завоевание доверия и пилоты за счёт поставщика (Курбатов Павел, Yourneeds). Татарстан опирается на совместный ИТ-хаб в Дохе, учреждённый в конце 2025 года (Габдрахманов Булат, Минцифры Татарстана).
- Государственная поддержка пока информационная: более 50 визитов компаний к цифровым атташе дали 5 экспортных контрактов, ещё 21 компания продолжает работу (Сажинов Алексей, «Цифровые индустриальные технологии»). Экспорт ПО не входит в приоритеты поддержки экспорта, и РУССОФТ предлагает это исправить, добавив налоговые льготы и участие государственных фондов в совместных предприятиях (Макаров Валентин, РУССОФТ).

- Технопарки конкурируют условиями: IT Park Узбекистана освобождает резидентов от налогов до 2040 года и насчитывает более 4 000 резидентов (Худаев Лазизбек, IT Park); ИТ-парк Татарстана подписал с ним хартию о взаимном тестировании продуктов стартапов (Власов Руслан, ИТ-парк).
- Платежи остаются нерешённой задачей: на стейблкоины пришлось 135 млрд долларов трансграничных платежей, но это меньше 1% общего объёма, и экспортёру нужен резервный канал расчётов (Ярыгина Ольга, Банк 131).

Источники

- Сессия «Цифровой диалог Россия – АСЕАН: Взгляд на Восток», Kazan Digital Week 2026
- Сессия «MENA Tech Export: Вызовы глобального рынка, к которым мы готовы», Kazan Digital Week 2026
- Сессия «Развитие международного сотрудничества в ИТ», Kazan Digital Week 2026
- Сессия «Технопарки как точка входа на международные рынки. Дискуссия с основателями IT компаний», Kazan Digital Week 2026
- Сессия «Экспорт российского ПО: рынки, барьеры, инструменты роста», Kazan Digital Week 2026
- Сессия «Цифра на перепутье: перспективы развития российского экспорта ИТ-решений», Kazan Digital Week 2026