Фокус на российском ИТ-рынке и индустрии AI в рамках китайско-российских трансграничных высокотехнологичных проектов:

- Комплексная модель обслуживания предприятий от «первой встречи» до «долгосрочного сотрудничества»

- Практический взгляд организатора международных проектов

Спикер: Цзэн Айго, президент Сычуаньской ассоциации в России и странах СНГ

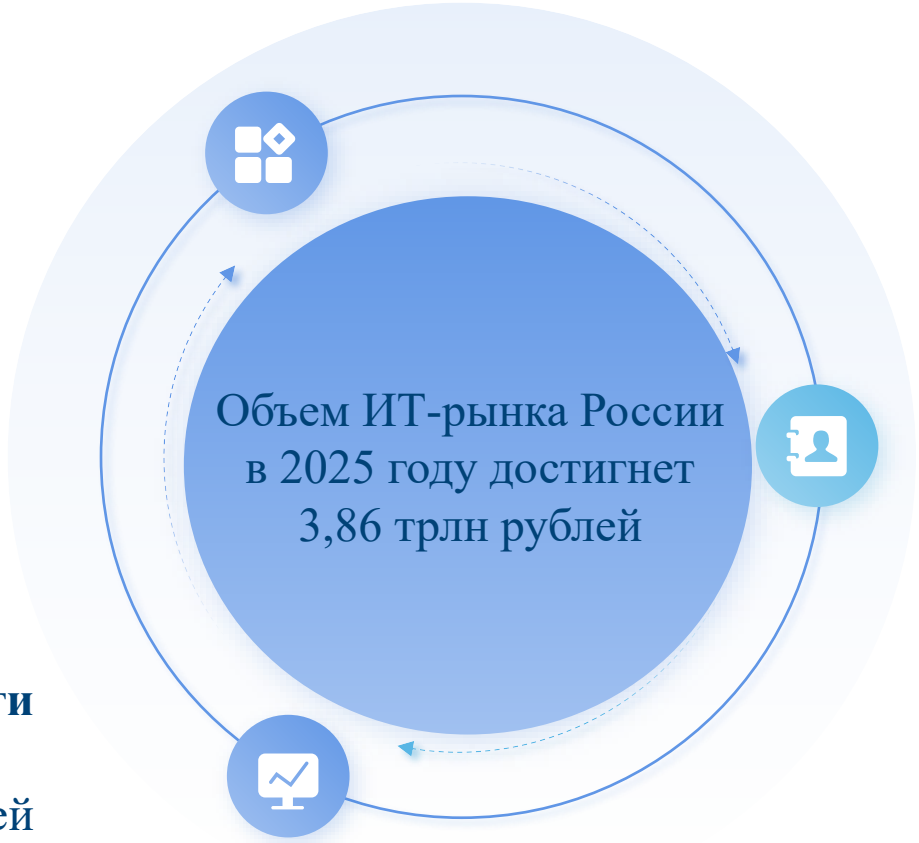
I. Объем ИТ-рынка России в 2025 году: (По данным аналитического отчета MTS Web Services (MWS))

Программное обеспечение

1,49 трлн рублей
(рост на 22,5%)

ИТ-услуги

1,4 трлн рублей
(рост на 13,6%)



Рынок оборудования

970,7 млрд рублей
(рост на 17,2%)

Круговая диаграмма, демонстрирующая структуру ИТ-рынка России в 2025 году: программное обеспечение, ИТ-услуги, оборудование

I. Прогноз развития ИТ-рынка России на 2026 год

Прогноз на 2026 год:

Ожидается, что к концу 2026 года общий объем рынка достигнет 4,44 трлн рублей.
Темпы роста в сегменте аппаратного обеспечения для информационной безопасности могут ускориться до 15,2%.
Темпы роста рынка разработки программного обеспечения могут снизиться вдвое: в 2026 году этот показатель составит лишь 9,7%, тогда как в предыдущем периоде (в 2025 году) он равнялся 20,1%.

II. Решения для локализации в России

Этап	Название модели	Основное содержание	Работы, выполняемые российской стороной	Продукция/услуги, предоставляемые китайской стороной
Первый этап	Экспорт готовой продукции	Прямой экспорт готовых устройств	Признание на рынке, продажи	Готовая продукция
Второй этап	Крупноузловая сборка	Экспорт основных компонентов, сборка и тестирование в России	Сборка, тестирование	Основные компоненты
Третий этап	Полная локализация	Экспорт ключевых электронных компонентов, выполнение полного цикла в России	Поверхностный монтаж, обработка, сборка, тестирование	Чипы, PCB, комплектующие

Пример: Схема локализации серверов хранения данных

01

Продукция без бренда (White label)

02

Локализованное производство

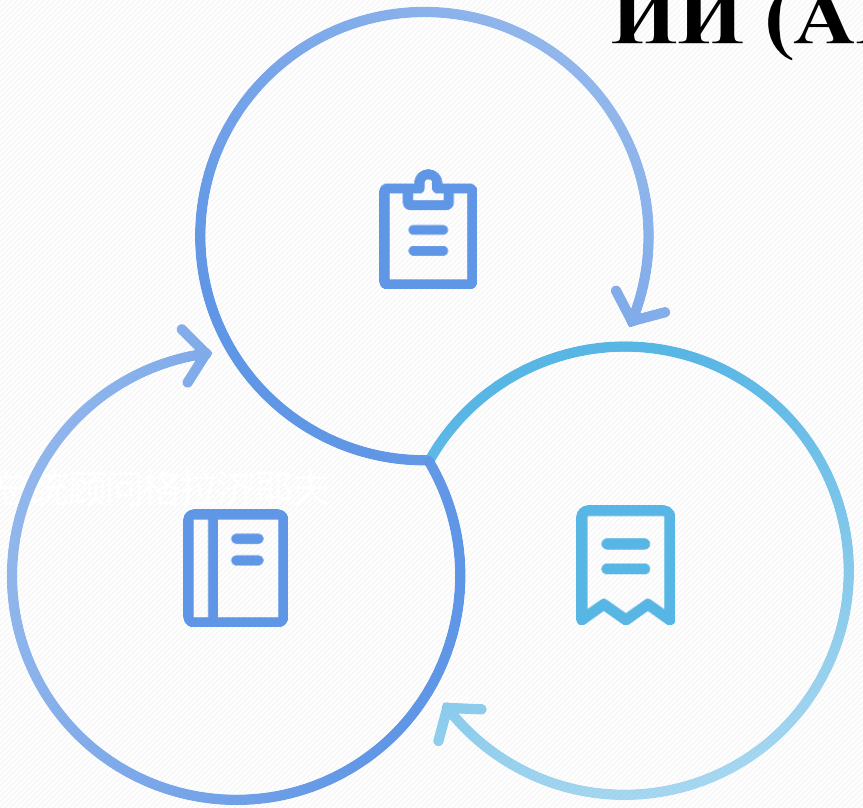
03

Поддержка локальных брендов

III. Три главных «золотых направления» в ИТ

ИИ (AI)

Облачные сервисы



Кибербезопасность

IV. Тенденции развития B2B-сектора



01

Промышленная сфера



02

Сфера логистики



03

Сфера розничной торговли

V. От идеи до устойчивого трансграничного проекта: Какие услуги необходимы предприятию для успешного запуска и масштабирования?

1. Первичное взаимодействие

Профессиональное двуязычное деловое взаимодействие, точная передача информации о технологиях и потребностях.

2. Оценка целесообразности

Анализ рисков с учетом отраслевых приоритетов и технических стандартов Китая и России.

3. Проектирование структуры проекта

Разработка модели сотрудничества: лицензирование технологий, создание совместных предприятий, совместное строительство научно-исследовательских центров и т.д.

4. Юридическое сопровождение и процедуры

Взаимодействие с юристами и налоговыми консультантами обеих стран, оформление сертификации, валютные операции и прочие формальности.

От идеи до устойчивого трансграничного проекта: Какие услуги необходимы предприятию для успешного запуска и масштабирования?

5. Запуск и реализация проекта

Организация взаимных визитов технических делегаций, пусконаладочные работы оборудования, координация цепочек поставок.

6. Масштабирование

Взаимодействие с рынком и привлечение государственных ресурсов.

7. Долгосрочное сопровождение

Создание механизмов регулярного взаимодействия, освоение новых направлений сотрудничества.

VI. Инструменты снижения рисков при выходе на российский рынок



1. Экспертная поддержка

Наши партнеры работают в сферах маркетинга, права, технологий и налогообложения, обладая богатым опытом реализации китайско-российских трансграничных проектов;

Безопасные трансграничные расчеты в юанях (снижение валютных рисков, обход санкций третьих стран, помощь множеству китайских предприятий в решении проблем с получением платежей).

Инструменты снижения рисков при выходе на российский рынок



2. Техническое содействие

Российский центр технической приемки (ЦТП): создан совместно Национальным координационным центром международного делового сотрудничества (НКС МДС) и Торговой палатой, официально открыт в Чэнду;

Перечень услуг: аудит предприятий, тестирование продукции, техническая приемка → ускорение сертификации EAC/GOST, решение проблемы «сложности и длительности процесса сертификации».

Инструменты снижения рисков при выходе на российский рынок



3. Партнерская сеть

Интеграция ресурсов правительственных структур, ассоциаций, предприятий, финансовых и логистических учреждений.

Спасибо за внимание!



