聚焦俄罗斯IT市场和AI行业的中俄跨境高科技项目：从“初次会谈”到“长期合作”的企业全流程服务模式
—— 国际项目组织者的实践视角

商会会长与俄罗斯联邦总统顾问格拉乔夫

演讲人：曾爱国

一、2025年俄罗斯IT市场规模：（根据MTS Web Services（MWS）分析报告的数据）

软件

1.49万亿卢布
（增长22.5%）



硬件市场

9707亿卢布
（增长17.2%）

IT服务

1.4万亿卢布
（增长13.6%）

一、2026年俄罗斯IT市场预测

2026年预测：

1）到2026年底，市场总规模预计将达到4.44万亿卢布。

2）安全硬件领域的增长率可能加速至15.2%。

3）软件开发市场增速可能减半，2026年增长率仅为9.7%，而上一期（2025年）为20.1%。

二、俄罗斯本地化的解决方案

阶段	模式名称	核心内容	俄方完成的工作	中方提供的产品/服务
第一阶段	成品出口	整机产品直接出口	市场认可、销售	成品
第二阶段	大件组装	主要部件出口，在俄组装测试	组装、测试	主要部件
第三阶段	完全本地化	出口核心元器件，在俄完成全流程	贴片、加工、装配、测试	芯片、PCB、零配件

例：存储服务器本地化方案

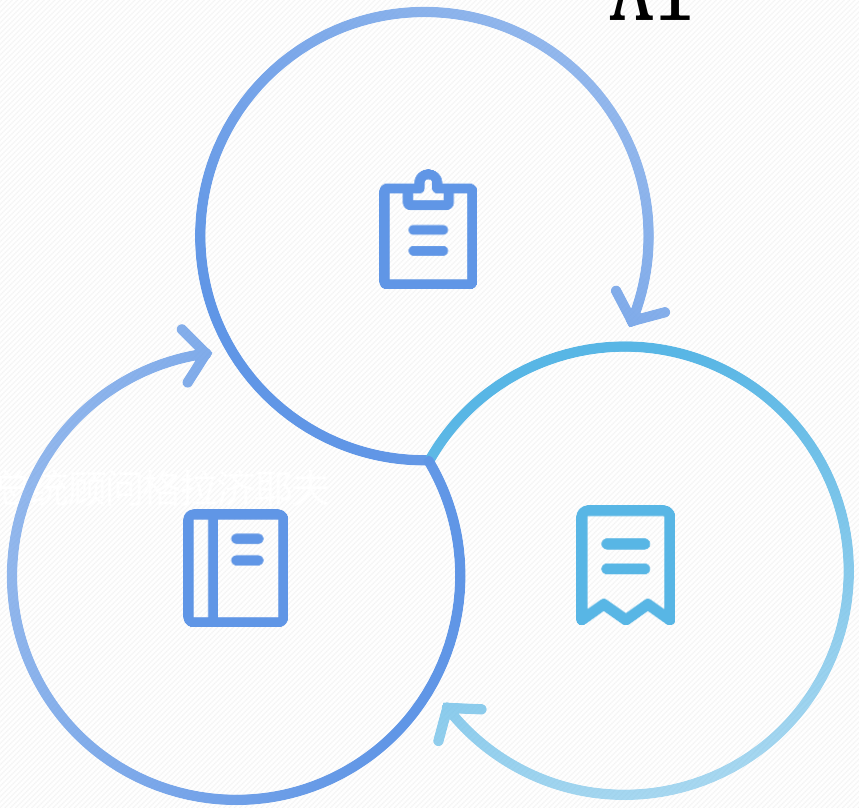
01 白牌

02 本地化生产

03 本土品牌支持

三、IT 三大黄金赛道

AI



云服务

网络安全

四、B2B行业的发展趋势



01

工业领域



02

物流领域



03

零售领域

五、从理念到可持续的跨境项目：企业成功启动和规模化需要哪些服务？

1. 初次对接

专业双语商务对接，精准传递技术与需求。

2. 可行性评估

结合中俄产业导向与技术标准，筛查风险。

3. 项目结构设计

设计合作模式：技术授权、合资、共建研发中心等。

4. 法律与手续

对接中俄两地律师、税务顾问，办理认证、外汇等手续。

从理念到可持续的跨境项目：企业成功启动和规模化需要哪些服务？

5. 项目落地启动

组织技术代表团互访、设备调试、供应链协调。

6. 规模化扩张

对接市场与政府资源。

7. 长期维护

建立常态化机制，拓展新合作领域。

六、降低进入俄罗斯市场风险的工具



1. 专家支持

合作伙伴涵盖市场、法律、技术、税务等领域，均拥有丰富中俄跨境经验；

跨境人民币安全结算（规避汇率风险，避免第三方制裁，帮助中国多家企业解决收汇问题）

降低进入俄罗斯市场风险的工具



2. 技术援助

俄罗斯技术验收中心（TAC）：由俄罗斯国际商务合作协调中心（NCC）与商会共同建设，在成都揭牌；

服务内容：企业审计、产品测试、技术验收 → 加速EAC/GOST认证，破解“认证难、耗时长”

降低进入俄罗斯市场风险的工具



整合政府、协会、企业、金融、物流资源；

3. 伙伴网络

谢谢观看！



