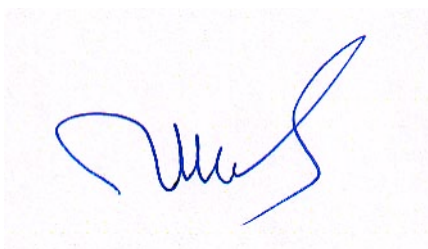


**Некоммерческое Партнерство разработчиков программного обеспечения
НП РУССОФТ**

**Заявка на участие в конкурсе Минэкономразвития и РВК
Программа поддержки экспорта
высокотехнологичной продукции и услуг
в области программного обеспечения**



Утверждаю:
Президент НП РУССОФТ

В.Л.Макаров
30.09.2014 г.



Санкт-Петербург
2014 г.

Оглавление

1. Анализ рынка	
1.1. Текущее состояние мирового рынка программного обеспечения.....	3
1.2. Ситуация в перспективных сегмента ПО.....	3
1.2.1. Мобильные коммуникации (голос, данные, видео)	5
1.2.2. ПО для банковской сферы.....	8
1.2.3. ИТ-решения для медицины.....	9
1.2.4. Работа с большими массивами данных (Big Data).....	11
1.2.5. Интернет вещей - интеллектуальные системы.....	13
1.2.6. Технологии 3D-печати.....	17
1.2.7. Системы управления транспортом.....	18
1.2.8. Решения по обеспечению безопасности.....	19
2. Программа мероприятий по поддержке экспорта.....	22
2.1.Проведение специализированных маркетинговых исследований.....	22
2.2.Проведение и участие в международных мероприятиях (выставки и ярмарки, форумы, организация бизнес-миссий и роуд-шоу).....	22
2.3.Организация ПиАр-кампании, направленной на продвижение компаний-экспортеров и их продукции для повышения узнаваемости и создания положительного имиджа компаний, формирования коллективного бренда российской разработки ПО.....	25
2.4.Проведение мероприятий, направленных на повышение уровня компетенции внешнеэкономической деятельности менеджеров по маркетингу и продажам компаний-экспортеров.....	26
2.5.Проведение мероприятий, направленных на предоставление правовой поддержки, в т.ч. в области охраны и защиты интеллектуальной собственности, в странах предполагаемого и существующего экспорта.....	26
3. Справка в отношении НП РУССОФТ.....	28
3.1.Информация об организации, характеризующая организационно-правовую форму, отраслевую и технологическую направленность, руководящий состав, срок деятельности, количество участников.....	28
3.2.Органы управления деятельностью НП «РУССОФТ».....	28
3.3.Описание основных мероприятий по поддержке экспорта со стороны технологической платформы или отраслевой бизнес-ассоциации, реализованных за последние 3 года.....	29

2. Программа мероприятий по поддержке экспорта

2.1. Проведение специализированных маркетинговых исследований

2.1.1. Проведение исследования состояния и потенциала экспортной индустрии разработки ПО в России

Исследование включает составление базы данных компаний экспортеров, проведение анкетирования участников рынка (не менее 120 анкет), проведение анализа полученных данных, подготовку отчета и продвижение результатов отчета через Интернет и СМИ в России и за рубежом.

Критерии оценки:

- база данных должна содержать не менее 1200 индивидуальных записей,
- в ходе анкетирования должно быть собрано не менее 120 анкет,
- отчет должен содержать следующие разделы: общий анализ рынка, оценка объема экспорта по сегментам бизнеса, география экспорта, основные тенденции рынка, вертикальные сегменты рынка, перспективы развития.

Потребность в финансировании:

Общий бюджет проекта — 650 тыс. руб., в том числе:

2.1.2. Проведение исследования перспективных экспортных рынков ИТ-услуг, ПО и интеграционных решений для российских производителей

Критерии оценки:

- отчет должен содержать: общий анализ мирового рынка ПО (по данным не менее двух аналитических агентств), анализ состояния дел в перспективных сегментах ПО, оценку состояния и перспектив российской индустрии ПО в этих сегментах.

Потребность в финансировании:

Общий бюджет проекта — 350 тыс. руб., в том числе:

2.2. Проведение и участие в международных мероприятиях (выставки и ярмарки, форумы, организация бизнес-миссий и роуд-шоу)

2.2.1. Коллективное участие российских ИТ-компаний во Всемирном Мобильном Конгрессе (WMC) в Барселоне в марте 2015 года

Коллективное участие предусматривает организацию коллективного стенда, проведение корпоративного мероприятия в рамках Конгресса, проведение ПиАр-кампаний в СМИ до начала Конгресса и по его завершении.

Критерии оценки:

- участие не менее 4-х компаний-экспонентов из числа членов РУССОФТ (всего до 8 участников экспозиции),
- аренда выставочной площади экспозиции не менее 40 кв.м (с застройкой),
- проведение семинара (корпоративного мероприятия с участие иностранных гостей — количеством не менее 50 человек, включая 30 иностранцев,
- организация публикаций в российских и зарубежных СМИ (не менее 5 публикаций),
- получение российскими участниками не менее 100 новых контактов из числа потенциальных клиентов,
- получение положительной оценки участников экспозиции (не менее 80% участников).

Потребность в финансировании:

Общий бюджет проекта — 5000 тыс. руб., в том числе:

2.2.2. Коллективное участие российских ИТ-компаний во Всемирном Конгрессе (GSMA) в Сингапуре в июле 2015 года (в рамках проекта Минкомсвязи РФ)

Коллективное участие предусматривает организацию коллективного стенда, проведение корпоративного мероприятия в рамках Конгресса, проведение ПиАр-кампаний в СМИ до начала Конгресса и по его завершении.

Критерии оценки:

- участие не менее 4-х компаний-экспонентов из числа членов РУССОФТ ,
- проведение семинара (корпоративного мероприятия с участие иностранных гостей — количеством не менее 50 человек, включая 30 иностранцев,
- организация публикаций в российских и зарубежных СМИ (не менее 5 публикаций),
- получение российскими участниками не менее 100 новых контактов из числа потенциальных клиентов,
- получение положительной оценки участников экспозиции (не менее 80% участников).

Потребность в финансировании:

Общий бюджет проекта — 5000 тыс. руб., в том числе:

2.2.3. Организация коллективного участия российских ИТ-компаний в бирже контактов с потенциальными голландскими клиентами в рамках SmartCity Tech Event в Гааге (Нидерланды) в октябре 2014 года

Биржа контактов предусматривает проведение заранее запланированных индивидуальных встреч представителей российских ИТ-компаний с потенциальными европейскими клиентами с целью продвижения российских ИТ-продуктов и услуг в Нидерландах и в странах ЕС в целом.

Критерии оценки:

- участие не менее 5-ти компаний из числа членов РУССОФТ ,
- организация публикаций в российских и зарубежных СМИ (не менее 2-х публикаций),
- получение российскими участниками не менее 30 новых контактов из числа потенциальных клиентов,
- получение положительной оценки участников биржи контактов (не менее 80% участников).

Потребность в финансировании:

Общий бюджет проекта — 700 тыс. руб., в том числе:

2.2.4. Организация коллективного участия российских ИТ-компаний в специализированном российско-швейцарском семинаре и бирже контактов в Швейцарии в рамках Форума Suisse IT-Business (апрель 2015 года)

Семинар и Биржа контактов будут организованы при поддержке Агентства по привлечению инвестиций в регион Большой Женева и Берна. Программа предусматривает проведение семинара для представления общих условий ведения бизнеса в Швейцарии и состояния российской индустрии разработки ПО. Биржа контактов включает ряд заранее запланированных индивидуальных встреч представителей российских ИТ-компаний с потенциальными европейскими клиентами с целью продвижения российских ИТ-продуктов и услуг в Швейцарии.

Критерии оценки:

- участие не менее 5-ти компаний из числа членов РУССОФТ ,
- организация публикаций в российских и зарубежных СМИ (не менее 2-х публикаций),

- получение российскими участниками не менее 30 новых контактов из числа потенциальных клиентов,
- получение положительной оценки участников биржи контактов (не менее 80% участников).

Потребность в финансировании:

Общий бюджет проекта — 700 тыс. руб., в том числе:

2.2.5. Совместно с РВК организация специализированного ИТ-семинара с коллективным участием российских ИТ-компаний в рамках Russian Innovation Week в США в 2015 году.

Планируется, что семинар традиционно будет организован РВК с привлечением РУССОФТ. Программа предусматривает проведение выступления представителей американских компаний, имеющих успешный бизнес в России, для представления опыта ведения бизнеса в России и выступлений российских компаний для продвижения продуктов и услуг российских компаний в США. Мероприятие направлено также на представление состояния российской индустрии разработки ПО и служит продвижению благоприятного образа российской индустрии в США. Семинар также предусматривает возможность организации заранее запланированных индивидуальных встреч представителей российских ИТ-компаний с потенциальными клиентами из США.

Критерии оценки:

- участие не менее 5-ти компаний из числа членов РУССОФТ ,
- организация публикаций в российских и зарубежных СМИ (не менее 2-х публикаций),
- получение российскими участниками не менее 50 новых контактов из числа потенциальных клиентов,
- получение положительной оценки участников биржи контактов (не менее 80% участников).

Потребность в финансировании:

Общий бюджет проекта — 1000 тыс. руб., в том числе:

2.2.6. Совместно с РВК и Минкомсвязи, а также при поддержке Национального Института промышленного развития Тайваня (ITRI) организация ознакомительного тура на Тайване для поиска партнеров в области разработки встроенного ПО (embedded software) для компаний Китая и всего региона Юго-Восточной Азии, ноябрь 2015

Планируется, что семинар будет организован при поддержке РВК и Института промышленного развития Тайваня (ITRI). Программа будет предусматривать проведение встречи с представителями электронной промышленности Тайваня для представления условий ведения бизнеса на Тайване и опыта ведения бизнеса в России, а также для обсуждения возможностей совместной создания электронной техники со встроенным программным обеспечением, разработанным российскими производителями. Мероприятие направлено также на представление состояния российской индустрии разработки ПО и служит продвижению благоприятного образа российской индустрии в Юго-Восточной Азии. Семинар также предусматривает возможность организации заранее запланированных индивидуальных встреч представителей российских ИТ-компаний с потенциальными клиентами из Тайваня.

Критерии оценки:

- участие не менее 5-ти компаний из числа членов РУССОФТ ,
- организация публикаций в российских и зарубежных СМИ (не менее 2-х публикаций),
- получение российскими участниками не менее 20 новых контактов из числа потенциальных клиентов,
- получение положительной оценки участников биржи контактов (не менее 80% участников).

Потребность в финансировании:

Общий бюджет проекта — 800 тыс. руб., в том числе:

2.2.7. Организация вебинаров по особенностям маркетинга в разных регионах мира(с участием зарубежных и российских лидеров индустрии, специализирующихся на конкретных региональных рынках (Австралия, Африка, Южная Америка, Арабский мир, Юго-Восточная Азия, страны СНГ)

Вебинары направлены на распространение лучших практик проведения маркетинга и организации продаж в развитых рынках мира (ЕС, США), а также в перспективных регионах мира, в которых российские компании имеют ограниченный опыт работы (Юго-Восточная Азия, Латинская Америка, Австралия)

Программа вебинаров предусматривает проведение 1-го вебинара в 2014 году и 3-х вебинаров в 2015 году.

Критерии оценки:

- участие в каждом вебинаре не менее 30-ти участников (не менее 10-ти представителей компаний из числа членов РУССОФТ),
- получение положительной оценки участников биржи контактов (не менее 80% участников).

Потребность в финансировании:

Общий бюджет проекта — 1000 тыс. руб., в том числе:

2.3.Организация ПиАр-кампании, направленной на продвижение компаний-экспортеров и их продукции для повышения узнаваемости и создания положительного имиджа компаний, формирования коллективного бренда российской разработки ПО

2.3.1. Проведение ПиАр-кампании в рамках программы коллективного участия российской делегации в World Mobile Congress (Барселона, 2015), см. п.2.2.1

2.3.2. Проведение ПиАр-кампании в рамках коллективного участия российской делегации в Business Innovation Week (США, 2015), см. п.2.2.5.

2.3.3. Проведение ПиАр-мероприятия, посвященного противодействию применения международных санкций против России в области ИТ и программе импортозамещения, с приглашением зарубежных и российских журналистов (декабрь 2014)

Мероприятие планируется провести в форме посещения делегацией зарубежных журналистов ряда российских компаний и представительств зарубежных компаний в России с целью продвижения благоприятного образа российской индустрии разработки ПО и демонстрации бесперспективности и негативного характера воздействия антироссийских санкций для зарубежных компаний, работающих в секторе ИТ в России.

Критерии оценки:

- участие в делегации не менее 4-х журналистов, представляющих зарубежные издания,
- посещение не менее 4-х офисов компаний, работающих в России,
- получение положительной оценки российских участников (не менее 80% участников).

Потребность в финансировании:

Общий бюджет проекта — 1800 тыс. руб., в том числе:

2.4. Проведение мероприятий, направленных на повышение уровня компетенции внешнеэкономической деятельности менеджеров по маркетингу и продажам компаний-экспортеров

Проведение совместно с РВК и ЕвроИнфоЦентром Санкт-Петербурга в 2014-2015 гг. 3-х образовательных мероприятий по основным аспектам международной деятельности, международному маркетингу, ведению и заключению внешнеэкономических сделок, налогообложению внешнеэкономических сделок, иным направлениям дополнительного образования.

Критерии оценки:

- участие в каждом мероприятии не менее 10-ти представителей компаний,
- получение положительной оценки российских участников (не менее 80% участников).

Потребность в финансировании:

Общий бюджет проекта — 600 тыс. руб., в том числе:

2.5.Проведение мероприятий, направленных на предоставление правовой поддержки, в т.ч. в области охраны и защиты интеллектуальной собственности, в странах предполагаемого и существующего экспорта

2.5.1. Организация в 2014-2015 гг. 2-х семинаров с участием международных и российских юридических и консалтинговых агентств (KPMG, Dentons, Deloitte, ...) с целью получения консультаций по правовому регулированию в странах нашего интереса и по защите интересов конкретных российских компаний по разрешению конфликтных ситуаций

Критерии оценки:

- участие в каждом мероприятии не менее 10-ти представителей компаний,
- получение положительной оценки российских участников (не менее 80% участников).

Потребность в финансировании:

Общий бюджет проекта — 600 тыс. руб., в том числе:

№ п/п	Название мероприятия	Общая сумма затрат на мероприятие из всех источников, тыс. руб.
1	Проведение исследования состояния и потенциала экспортной индустрии разработки ПО в России.	650
	Проведение исследования перспективных экспортных рынков ИТ-услуг, ПО и интеграционных решений для российских производителей	350
	Коллективное участие российских ИТ-компаний во Всемирном Мобильном Конгрессе (WMC) в Барселоне в марте 2015 года	5000
	Коллективное участие российских ИТ-компаний во Всемирном Конгрессе (GSMA) в Сингапуре в июле 2015 года (в рамках проекта Минкомсвязи РФ)	4500
	Организация коллективного участия российских ИТ-компаний в бирже контактов с потенциальными голландскими клиентами в рамках SmartCity Tech Event в Гааге (Нидерланды) в октябре 2014 года	700
	Организация коллективного участия российских ИТ-компаний в специализированном российско-швейцарском семинаре и бирже контактов в Швейцарии в рамках Форума Suisse IT-Business (апрель 2015 года)	700
	Совместно с РВК организация специализированного ИТ-	1000

	семинара с коллективным участием российских ИТ-компаний в рамках Russian Innovation Week в США в 2015 году	
	Совместно с РВК и Минкомсвязи, а также при поддержке Национального Института промышленного развития Тайваня (ITRI) организация ознакомительного тура на Тайване для поиска партнеров в области разработки встроенного ПО (embedded software) для компаний Китая и всего региона Юго-Восточной Азии, ноябрь 2015	800
	Организация вебинаров по особенностям маркетинга в разных регионах мира(с участием зарубежных и российских лидеров индустрии, специализирующихся на конкретных региональных рынках (Австралия, Африка, Южная Америка, Арабский мир, Юго-Восточная Азия, страны СНГ)	1000
	Проведение ПиАр-мероприятия, посвященного противодействию применения международных санкций против России в области ИТ и программе импортозамещения, с приглашением зарубежных и российских журналистов (декабрь 2014)	1800
	Проведение мероприятий, направленных на повышение уровня компетенции внешнеэкономической деятельности менеджеров по маркетингу и продажам компаний-экспортеров	600
	Организация в 2014-2015 гг. 2-х семинаров с участием международных и российских юридических и консалтинговых агентств (KPMG, Dentons, Deloitte, ...) с целью получения консультаций по правовому регулированию в странах нашего интереса и по защите интересов конкретных российских компаний по разрешению конфликтных ситуаций	600
	ИТОГО:	17700

