

## Деятельность российских компаний на рынке цифровых технологий Латинской Америки

УДК 339.13(470+571+7/8)  
ББК 65.428(2Рос+70)

**Валентин Юрьевич МЯГКОВ,**  
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,  
Всероссийская академия внешней торговли  
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А), кафедра международной  
торговли и внешней торговли РФ - профессор, тел.: 8 (499) 147-50-03,

**Галина Александровна ОРЛОВА,**  
кандидат экономических наук, доцент,  
Всероссийская академия внешней торговли  
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А), кафедра мировой  
и национальной экономики, профессор, тел.: 8 (499) 147-51-65,

**Юрий Анатольевич САВИНОВ,**  
доктор экономических наук, профессор, Всероссийская академия  
внешней торговли (119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),  
кафедра технологии внешнеторговых сделок - профессор,  
тел.: 8(499) 147-94-37

### Аннотация

Международная торговля цифровыми технологиями представляет собой крупный и быстроразвивающийся сегмент мирового рынка. Российские компании в последние годы расширяют свою коммерческую деятельность на данном рынке. Наряду с операциями в промышленно развитых странах растут продажи программных продуктов и услуг в странах Латинской Америки. Наиболее емким рынком на данном континенте является рынок Бразилии, на нем работают несколько российских компаний-разработчиков программных продуктов, также продающих услуги по их внедрению и использованию. На рынках других латиноамериканских государств действуют российские фирмы, известные своими достижениями в узких областях, таких как, например, решение экологических вопросов, управление производственными процессами в горно-добывающей отрасли и т.д.

**Ключевые слова:** Латинская Америка, цифровые технологии, российский экспорт, программные продукты и услуги, конкуренция, поиск узких сегментов рынка.



## **Expansion of Russian companies on Latin America digital transformation market**

**Valentin Yuryevich MYAGKOV,**

*Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher,*

*Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A),*

*Department of International Trade and Foreign Trade of the Russian Federation - Professor,*

*Phone: 8 (499) 147-50-03,*

**Galina Aleksandrovna ORLOVA,**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,*

*Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A),*

*Department of world and national economy - Professor, Phone: 8(499) 147-51-65,*

**Yuri Anatolievich SAVINOV,**

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow,*

*Vorob'evskoe shosse, 6A), Department of foreign trade and international transactions - Professor,*

*Phone: 8(499) 147-94-37*

### **Abstract**

International trade in digital technologies is a large and rapidly developing segment of the global market. Russian companies have been expanding their commercial activities in this market in recent years. Along with operations in industrialized countries, sales of software products and services in Latin America are growing. The most capacious market on this continent is the market of Brazil, where several Russian companies-developers of software products also sell services for their implementation and use. In other Latin American markets, there are Russian firms that are known for their achievements in narrow areas, such as environmental issues, management of production processes in the mining industry, etc.

**Keywords:** Latin America, digital technologies, Russian exports of software products and services, competition, search for narrow market segments.

В международной торговле в последние годы отмечаются существенные изменения: в структуре экспорта и импорта большинства государств быстро растет доля услуг, а внутри ее расширяется удельный вес цифровых технологий. Их экспортерами выступают различные страны в связи с имеющимися у них разными конкурентными преимуществами. Россия активно участвует в мировом экспорте цифровых технологий. Экспорт российского софта и IT-услуг рос быстрее продаж на внутреннем рынке и превысил их.

В 2018 г. совокупный доход российских разработчиков цифровых технологий вырос на 18% до 16,9 млрд долл. (или 1,042 трлн руб.). Экспорт российских IT-продуктов и услуг достиг 10 млрд долл., что на 19% больше итога предыдущего



го года. Зарубежные продажи продуктов превышали внутрироссийские (4,7 млрд долл. против 4,1 млрд долл.) и росли быстрее: на 14% против 8%. Российские ИТ-услуги пользовались за границей куда большим спросом, чем внутри страны: 5,3 млрд долл. против 2,1 млрд долл., но имели сопоставимый темп роста в 26 и 25% соответственно. При этом продажи услуг (как внутри, так и за пределами страны) росли быстрее продаж продуктов: 26% против 12%.<sup>1</sup>

Российские фирмы, занятые разработкой и продажами цифровых технологий активно работают во многих странах, в последние годы – и в Латинской Америке.

Так, компания MFI Soft, один из крупнейших поставщиков программ SORM, предлагает разнообразные пакеты услуг и круглосуточное обслуживание клиентов, а также претендует на десятилетний опыт предоставления оборудования. Один из самых популярных пакетов MFI Soft, SORMovich, можно приобрести примерно за 20 тыс. долл. В 2017 году MFI Soft стала частью растущего консорциума так называемых компаний «информационной безопасности», известного как группа Citadel. Стремление консолидировать рынок технологий видеонаблюдения в рамках одного зонтичного холдинга предполагает, что эта группа компаний намерена расширить зарубежную деятельность.<sup>2</sup> В последние годы она повышает активность на рынке Бразилии.

Программные решения российских специалистов пользуются большим спросом в бразильском коммерческом секторе, который несколько отстает от Европы и США в широком распространении цифровых технологий. Кроме того, модель догоняющего развития в Южной Америке способствует инвестициям в те области, где российские компании давно и прочно укрепились на мировом рынке. Затраты компаний на цифровые технологии характеризуются тем, что в Бразилии меньше денег вкладывается в разработку оборудования в процентном отношении, чем в создание нового программного обеспечения и услуг (полная противоположность ситуации в Китае). В 2018 году общие инвестиции в разработку и применение цифровых технологий в Бразилии распределились следующим образом: 51% (24 млрд долл.) были вложены в оборудование; 26% (12 млрд долл.) на услуги и 22,5% (10,5 млрд долл.) на программное обеспечение.

Следует также отметить, что ИТ-сегменты, особенно в Бразилии, растут именно в тех регионах, где российские компании могут быть достаточно конкурентоспособными. К ним относятся информационная безопасность и облачные технологии.<sup>3</sup>

Облачные технологии в Бразилии будут в основном развиваться благодаря публичной облачной инфраструктуре. Сектор облачных услуг открывает хорошие возможности для выхода на рынок и инвестиций, которые по оценкам, в 2022 году достигнут 5,8 млрд долл.<sup>4</sup>

Еще одна российская компания, поставляющая решения в области информационной безопасности в Бразилию, – SearchInform. В отличие от «Лаборатории Касперского», которая является глобальным гигантом, предлагающим продук-



ты в сегментах B2C и B2B, SearchInform ориентирована на корпоративный рынок. Флагманским продуктом компании является система предотвращения потери данных (Data Loss Prevention – DLP). Обычные системы DLP предотвращают утечку конфиденциальной информации из корпоративной сети. Фирма SearchInform предлагает более широкие функциональные возможности: помимо защиты информации внутри компании клиента, она также защищает ее от финансовых потерь, связанных со злонамеренными или ошибочными действиями персонала.<sup>5</sup>

Компания начала коммерческие операции в Бразилии в 2016 году; пока ее представительство не было открыто в 2018 году, оно действовало на местном рынке через дистрибьюторов. Опыт работы на рынке Бразилии подтвердил высокий спрос на услуги ИТ-безопасности компании. Как отмечает генеральный директор SearchInform С. Ожегов: «В течение первого года мы представили несколько продуктов, чтобы узнать, как работать на рынке и что нужно клиентам. Поскольку средний контракт на нашу продукцию занимает около 12 месяцев, мы не стремились к каким-либо значительным немедленным результатам в течение первого года. Скорее, мы искали создать партнерскую сеть. Эта сеть с тех пор была создана и успешно работает».<sup>6</sup> Он отмечает, что в настоящее время компания в основном ориентирована на частный бизнес, который «сокращает время принятия решений».

Российские компании также работают над тем, чтобы войти в еще один чрезвычайно перспективный бразильский ИТ-сегмент, связанный с внедрением облачных технологий и цифровой инфраструктуры для нужд бизнеса. Пока в этом конкретном секторе представлено не так много российских фирм, но несколько компаний уже зарекомендовали себя. Две успешные компании продают разные программные продукты.

Российская компания Softline, выступающая на бразильском рынке облачных вычислений, присутствует в стране с 2014 года. Она предлагает широкий спектр ИТ-решений как в России, так и за рубежом, но она специально объявила при запуске в Латинской Америке, что основное внимание в этом регионе будет уделяться развитию облачных технологий. С момента запуска в Бразилии Softline купила местную компанию Compusoftware, дистрибьютора для производителей программного обеспечения, включая Microsoft, и переименовала ее в Softline Brasil.

Другим российским поставщиком решений для цифрового бизнеса, которому удалось закрепиться на бразильском рынке, является фирма Voximplant, предлагающий облачную платформу для интеграции голосовой, текстовой и видеосвязи в различные приложения и веб-интерфейсы. По заявлению А. Короткова, руководителя отдела международного развития бизнеса Voximplant: «Мы предоставляем нашим клиентам услуги облачной платформы для создания коммуникационных решений для их предприятий. Платформа является гибкой, поэтому мы предла-

гаем индивидуальные решения для наших клиентов. Некоторым нужны распределенные центры обработки вызовов, другие хотят улучшить свои возможности телефонной и видеоконференцсвязи, в то время как третьим нужны возможности анонимных звонков».<sup>7</sup>

Обработка входящих и исходящих звонков и решения для колл-центров генерируют львиную долю доходов компании в Бразилии. У компании нет представительства в Бразилии, и она не планирует открывать ее в ближайшее время: весь бизнес на бразильском рынке ведется через посредника в США.

Успех российских компаний на рынке Бразилии заключается в том, что они активно сотрудничают с местными дистрибьюторами и интегрируют свои решения в программные продукты фирм США, одновременно работая с китайскими поставщиками оборудования и программного обеспечения. В результате, несмотря на это эклектичное сотрудничество, у самых успешных российских ИТ-компаний нет проблем с поиском соответствующих ниш на бразильском рынке.

Рынок Бразилии достаточно емкий и перспективный. В ходе недавно состоявшегося форума ассоциации «Деловая Россия» Е. Тепляков, директор российской компании Elcomplus, занимающейся разработкой и интеграцией систем промышленной автоматизации, промышленных сетей связи и программного обеспечения для цифровых радиосетей, раскрыл перспективы бразильского рынка. По его словам, компания экспортирует свою продукцию в 72 страны мира, включая Бразилию, и была признана одним из лучших экспортеров высокотехнологичной продукции в России.

«Мы давно работаем с Бразилией, и у нас там очень активный партнер. Бразилия, как страна, является партнером номер один в Латинской Америке, хотя мы работаем почти со всеми латиноамериканскими странами, включая Мексику, Колумбию, Перу и Эквадор, среди прочих», – подчеркнул Е. Тепляков.<sup>8</sup> Он подчеркнул, что, хотя продукты и услуги, предоставляемые Elcomplus, обладают некоторыми уникальными техническими характеристиками, компании в США и других странах производят аналогичные системы телекоммуникации и автоматизации. «Между тем, наша главная сила – это российские инженеры, программисты и работчики программного обеспечения», – пояснил он.

По словам Е. Теплякова, Elcomplus поставляла свои товары и услуги в Бразилию в течение восьми лет. Что касается экспорта оборудования в целом, то высокие тарифы в Бразилии являются проблемой, но именно программное обеспечение отвечает за большую часть нашего экспорта в Бразилию, «поэтому у нас нет никаких барьеров», – заключил Е. Тепляков.<sup>9</sup>

Активно работают российские фирмы на рынке цифровых технологий и других латиноамериканских государств. Например, российская компания «Цифра» договорилась с перуанской корпорацией Cosari Minería – лидером в горной добыче Латинской Америки – установить российскую систему управления горным про-



изводством «Карьер» на разрезе Shougang Hierro Peru. Эта система используется компаниями «Полнос Золото», «Норильский Никель», СУЭК, ЕВРАЗ. Инвестиции в перуанский проект составили 750 тыс. долл. Как отмечает П. Растопшин, управляющий директор российской компании «Цифра»: «Проект с Cosapi Minería – это первый проект в Латинской Америке не только для нас как для компании, но и с точки зрения экспорта цифровых технологий в этот регион. В конце прошлого года мы запустили аналогичный проект в Индии для компании Thriveni, а также в Марокко. У российских цифровых технологий в промышленности есть огромный потенциал для экспорта, у нас есть все возможности для того, чтобы стать одной из стран-лидеров».<sup>10</sup>

В Латинской Америке Компания «Цифра» работает на рынках Чили и Перу. Выручка компании в 2018 году составила 1,7 млрд руб., а в 2019 году компания планировала увеличить ее до 3 млрд. Помимо Латинской Америки, она ведет коммерческую деятельность в Финляндии, Китае, России, Болгарии, Индии.<sup>11</sup>

Фирма Cosapi Minería S.A.C. является частью большого строительного-инженерного холдинга Cosapi S.A., и выступает подрядчиком по открытой разработке месторождений по всей республике Перу. Внедрение системы «Карьер» ведется на месторождении Shougang Hierro Peru рядом с городом Marcona, регион Иса. «Использование современной системы управления горнотранспортным комплексом позволит нашим клиентам получать сервис, соответствующий концепции Индустрии 4.0. Приоритетом для нас является безопасность сотрудников и бережное отношение к окружающей среде, поэтому мы используем инновации, которые существенно снижают риск возникновения опасных ситуаций, а также выбросы CO<sub>2</sub>» – прокомментировали проект в Cosapi Minería.<sup>12</sup>

Основной задачей системы «Карьер», которая разработана фирмой «Вист Групп» (входит в ГК «Цифра»), является рост добычи ископаемых и увеличение степени безопасности проведением производственных операций. Это выполняется путем оптимального распределения техники и понижения уровня влияния человеческого фактора. Вышеуказанная система дает возможность управлять погрузкой руды на самосвалы, а также проводить мониторинг работы водителей. С помощью программы удастся распознать опасные операции, в частности превышение скорости и необоснованные простои. В рамках проекта на самосвалы, дизельные и электрические экскаваторы, буровые станки были установлены сенсоры, а на самом карьере развернута высокоскоростная сеть Wi-Fi. Информация о работе техники доступна диспетчерскому и управленческому персоналу, также данные видят машинисты экскаваторов и водители самосвалов на интеллектуальных панелях в кабинах машин в режиме реального времени. Модуль динамической оптимизации автоматически перенастраивает оптимальные маршруты техники с учетом реальной ситуации на карьере, например, выхода из строя оборудования.<sup>13</sup>

Стоимость проекта составила 750 тыс. долл. «Карьер» предназначен для оптимизации работы горнодобывающей техники и увеличения объемов добычи полезных ископаемых. Система прокладывает оптимальные маршруты движения техники, минимизирует простои и снижает риск возникновения аварийных ситуаций. Перу стала первой страной в Латинской Америке, где данная российская компания через свою дочернюю фирму «Вист групп» внедрила свой проект. До этого «Карьер» был поставлен для компаний из Индии и Марокко, а также давно работает на многих горнодобывающих предприятиях России.<sup>14</sup>

Относительно новым направлением деятельности российских компаний на рынке цифровых технологий латиноамериканских стран является разработка и поставка программных средств и услуг для решения экологических проблем на континенте. Так, например, недавно представители российского резидента технопарка «Аиралаб Рус»<sup>15</sup> и уругвайской компании Arnaldo C. Casiro S.A. заключили соглашение о сотрудничестве. Уругвайская компания известна на латиноамериканском рынке разработками, направленными на решение экологических проблем.<sup>16</sup> Предметом соглашения стал взаимный интерес к применению технологий блокчейн в сфере мониторинга состояния и качества воды в различных водоемах. Меморандум подразумевает создание технической и законодательной базы для взаимовыгодного сотрудничества в поиске новых и возобновляемых источников энергии и технических разработок.

В рамках сотрудничества специалисты «Аиралаб Рус» и уругвайской компании будут заниматься распространением и продвижением существующих решений, способных улучшить экологическую обстановку в мире. Наряду с этим стороны обязуются передавать друг другу достоверные данные, полученные в ходе исследований.

Российская компания имеет несколько пилотных и действующих проектов с применением технологии блокчейн. Речь идет о высокотехнологичных устройствах, которые самостоятельно контролируют состояние воды и атмосферного воздуха и передают данные. Одна из разработок, а именно – плавающий дрон-эколог, был презентован на международной конференции «интернета вещей» IoT Solutions World Congress. Представленный в Барселоне прототип вызвал большой интерес как у представителей европейского, так и латиноамериканского рынка.

«Проект с Cosapi Minería – это первый проект в Латинской Америке не только для компании, но и с точки зрения экспорта цифровых технологий в этот регион. «Использование современной системы управления горнотранспортным комплексом позволит нашим клиентам получать сервис, соответствующий концепции Индустрии 4.0. Приоритетом для нас является безопасность сотрудников и бережное отношение к окружающей среде, поэтому мы используем инновации, которые существенно снижают риск возникновения опасных ситуаций, а также выбросы CO<sub>2</sub>» – прокомментировали проект в Cosapi Minería.<sup>17</sup>



\* \* \*

Приведенные выше данные свидетельствуют о росте активности российских компаний, специализирующихся в коммерческих операциях на рынке цифровых технологий. На данном рынке отмечается высокий спрос на современные цифровые технологии и каждая компания находит сегменты рынка, где отмечается необходимость в приобретении цифровых технологий и услуг по их использованию.

### ПРИМЕЧАНИЯ:

<sup>1</sup> Ястребова С. Экспорт софта и IT-услуг растет быстрее внутренних продаж <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2019/02/07/793496-eksport-softa>

<sup>2</sup> Polyakova A. Russia Is Teaching the World to Spy // <https://www.nytimes.com/2019/12/05/opinion/russia-hacking.html>

<sup>3</sup> César Costa Xavier F., Korolkov A., Tatiana Rusakova T. Russian Companies Breaking Into the Brazilian IT Market // <https://russiancouncil.ru/en/analytics-and-comments/analytics/russian-companies-breaking-into-the-brazilian-it-market/> June 26, 2019

<sup>4</sup> Ibid.

<sup>5</sup> Ibid

<sup>6</sup> César Costa Xavier F., Korolkov A., Tatiana Rusakova T. Russian Companies Breaking Into the Brazilian IT Market // <https://russiancouncil.ru/en/analytics-and-comments/analytics/russian-companies-breaking-into-the-brazilian-it-market/> June 26, 2019

<sup>7</sup> Ibidem.

<sup>8</sup> Antonopoulos P. What factors prevent the export of Russian high technology products to Brazil? // <https://www.fort-russ.com/2019/02/what-factors-prevent-the-export-of-russian-high-technology-products-to-brazil/>

<sup>9</sup> Antonopoulos P. What factors prevent the export of Russian high technology products to Brazil? // <https://www.fort-russ.com/2019/02/what-factors-prevent-the-export-of-russian-high-technology-products-to-brazil/>

<sup>10</sup> Латинская Америка начала импорт российских цифровых технологий в горной добыче // <https://www.metalbulletin.ru/news/press/522470>

<sup>11</sup> «Цифра» вложила в стартапы три миллиарда рублей // <https://www.osp.ru/news/2019/0605/13037225>

<sup>12</sup> Cosapi Minería является дочерней компанией COSAPI, инженерно-строительной компании с более чем 56-летним опытом работы в национальной и международной сферах. Компания специализируется на выполнении крупных земляных работ и эксплуатации карьеров. Компания «Цифра» – ведущий международный разработчик продуктов для цифровизации промышленности, представленная в 22 странах мира. Компания предоставляет готовые отраслевые решения в области прогнозной аналитики и анализа данных, оптимизации технологических процессов, мониторинга промышленного оборудования и персонала, а также разрабатывает технологии беспилотного промышленного транспорта. Ключевыми для компании отраслями являются машиностроение, металлургия, горная добыча, нефтегазовый сектор и химическая промышленность. // Латинская Америка начала импорт российских цифровых технологий в горной добыче // <https://www.metalbulletin.ru/news/press/522470>





<sup>13</sup> Там же.

<sup>14</sup> Горняки из Перу внедрили российское ПО // <https://rossaprimavera.ru/news/fead8078>

<sup>15</sup> Резидент технопарка «Жигулевская долина» АНО «Аиралаб Рус», известна по своим проектам в сфере защиты окружающей среды.

<sup>16</sup> Цифровые технологии из «Жигулевской долины» будут работать в Латинской Америке // <https://www.vkonline.ru/news/archive/243493/cifrovye-tehnologii-iz-zhigulevskoj-doliny-budut-rabotat-v-latinskoj-amerike>

<sup>17</sup> Латинская Америка начала импорт российских цифровых технологий в горной добыче // <http://www.comnews.ru/content/204719/2020-02-25/2020-w09/latinskaya-amerika-nachala-import-rossiyskikh-cifrovyykh-tehnologiy-gornoy-dobyche> Библиография:

### БИБЛИОГРАФИЯ:

Латинская Америка начала импорт российских цифровых технологий в горной добыче // <https://www.metalbulletin.ru/news/press/522470>

Цифровые технологии из «Жигулевской долины» будут работать в Латинской Америке // <https://www.vkonline.ru/news/archive/243493/cifrovye-tehnologii-iz-zhigulevskoj-doliny-budut-rabotat-v-latinskoj-amerike>

Ястребова С. Экспорт софта и IT-услуг растет быстрее внутренних продаж <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2019/02/07/793496-eksport-softa>

Antonopoulos P. What factors prevent the export of Russian high technology products to Brazil? // <https://www.fort-russ.com/2019/02/what-factors-prevent-the-export-of-russian-high-technology-products-to-brazil/>

César Costa Xavier F., Korolkov A., Tatiana Rusakova T. Russian Companies Breaking Into the Brazilian IT Market // <https://russiancouncil.ru/en/analytics-and-comments/analytics/russian-companies-breaking-into-the-brazilian-it-market/> June 26, 2019

### BIBLIOGRAPHY:

Latinskaya Amerika nachala import rossijskix cifrovyykh texnologij v gornoj dobyche // <https://www.metalbulletin.ru/news/press/522470>

Cifrovye texnologii iz «Zhigulevskoj doliny» budut rabotat' v Latinskoj Amerike // <https://www.vkonline.ru/news/archive/243493/cifrovye-tehnologii-iz-zhigulevskoj-doliny-budut-rabotat-v-latinskoj-amerike>

Yastrebova S. Eksport softa i IT-uslug rastet bystree vnutrennix prodazh <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2019/02/07/793496-eksport-softa>

Antonopoulos P. What factors prevent the export of Russian high technology products to Brazil? // <https://www.fort-russ.com/2019/02/what-factors-prevent-the-export-of-russian-high-technology-products-to-brazil/>

César Costa Xavier F., Korolkov A., Tatiana Rusakova T. Russian Companies Breaking Into the Brazilian IT Market // <https://russiancouncil.ru/en/analytics-and-comments/analytics/russian-companies-breaking-into-the-brazilian-it-market/> June 26, 2019

