

20 января 2025

ИТ-консалтинг: тренд актуален

Клиенты российских компаний-интеграторов в 2024 г. чаще всего интересовались инфраструктурным консалтингом, экосистемами программного обеспечения и программно-аппаратными комплексами. По мнению игроков рынка, этот тренд сохранится и в 2025 г.

По мнению заместителя генерального директора ООО "K2 Тех" Игоря Зельдеца, растущий спрос среди заказчиков на инфраструктурный консалтинг, экосистемы программного обеспечения и программно-аппаратные комплексы, появившийся в 2024 г., останется таковым и в 2025 г. По его словам, он формируется из-за бурного развития российских производителей и растущего количества ИТ-продуктов на рынке - например, в одном только реестре отечественного ПО уже более 22 тыс. продуктов.

Необходимость выбрать из широкого спектра нужные и совместимые друг с другом продукты, а также сложности, связанные с комбинацией пяти-шести разрозненных решений разного уровня готовности и от разных разработчиков с уже работающим ПО, с одной стороны, привели к тому, что клиенты российских компаний-интеграторов предпочитали отдавать выбор

программного обеспечения в руки ИТ-партнера, а с другой - привели к росту спроса на экосистемы ПО и ПАКи.

"У интеграторов клиентов меньше не стало, просто фокус сместился на внедрение решений на базе российских продуктов, миграцию с зарубежных на российские, поддержку устаревающих версий зарубежных. И отечественные решения не могут один в один копировать архитектуры, которые создавались на основе продуктов западных производителей. И поэтому часто нельзя заменить одну систему импортную на такую же систему российскую. Такой переход часто требует полной переработки инфраструктур, например, переход на концепцию ПАК, учет наличия российских серверов с двумя процессорами. Также необходимо на уровне всего программно-аппаратного стека провести тестирование всех компонентов новой переработанной системы на российскую платформу", - отметил директор по технологическому консалтингу АО "Аксиом" (Axiom JDK) Алексей Захаров.

Рост спроса на программно-аппаратные комплексы отметил и руководитель отдела инфраструктуры ООО "Ланит-Интеграция" (входит в группу компаний "Ланит") Ильдар Закиев. По его словам, на повышение спроса влияют такие преимущества, как единое окно поддержки и готовое работающее решение.

"Говоря о консалтинге, можно выделить интересную особенность - отсутствие явных лидеров в большинстве технологических сегментов. Если раньше рынок был структурирован вокруг глобальных вендоров с готовыми

экосистемными решениями, то **сегодня мы наблюдаем фазу активного экспериментирования и кастомизации**. Дело в том, что на данный момент нет готовых сборок, которые мы условно можем взять и внедрить. Поэтому приходится собирать уникальные комбинации из разных решений для конкретных задач бизнеса", - отметил он.

По мнению Ильдара Закиева, это стало залогом изменений в работе системных интеграторов. Их деятельность переходит от простой поставки оборудования к созданию уникальных кастомизированных решений под специфические задачи заказчика.

"Мы понимаем, какие продукты есть на рынке, постоянно их тестируем и предлагаем оптимальные варианты замены. Однако прогнозируемая динамика рынка предполагает постепенное замещение консультационных практик стандартизированными техническими решениями по мере роста зрелости отечественных продуктов. Поэтому вполне вероятно, что со временем спрос на подобные услуги может начать снижаться", - сказал он.

ИТ-КОНСАЛТИНГ - С ЧЕМ ЕГО ЕДЯТ

По словам начальника отдела ИТ-аудита и консалтинга АО "Инфосистемы Джет" Павла Тесленко, уход зарубежных разработчиков подтолкнул крупные корпорации к разработке собственного ПО. Но процесс замещения ИТ-продуктов нуждается в планировании и обязательном тестировании на

совместимость.

"Консалтинг, как и стратегии импортозамещения, активно развивается. Спрос на проекты, связанные с обследованием ИТ-инфраструктуры и поиском альтернативного ПО и ПАК, стремительно растет. В подобных проектах эксперты "Инфосистемы Джет" сперва выделяют альтернативы по лонг-, а затем шорт-листам в рамках каждого направления - например, виртуализации, телефонии и т.д. После этого мы отбираем несколько финалистов, с которыми проводим тестирование на совместимость и требуемый функционал вживую на стендах - на территории заказчика, на стендах Jet RuLab или у вендоров. По итогу прохождения испытаний отбирается целевой вариант, попадающий в дорожную карту импортозамещения инфраструктуры", - рассказал он.

Павел Тесленко отметил, что **спрос на аудит и стратегии развития растет** последние несколько лет. Так, в 2024 г. компания отметила двукратный рост по сравнению с 2023 г. В наибольшей степени он наблюдается у клиентов из сфер финтеха, ретейла, промышленности и логистики.

"Число клиентов растет. Консалтинг востребован среди крупных компаний, средний бизнес тоже проявляет к нему интерес. За год количество подобных проектов выросло в 2,5 раза. Сегодня тема импортозамещения особенно важна для секторов экономики, связанных с КИИ или ЗО КИИ, из-за соответствующих требований регуляторов и с учетом перехода на российские продукты до 2030 г. С другой стороны, после ухода иностранных вендоров с российского рынка часть отечественных компаний остались без

поддержки. Для них также важно в короткие сроки найти альтернативы и организовать процессы замещения компонентов и систем", - сказал Павел Тесленко.

Чтобы удовлетворить рост спроса на консалтинг в ООО "ТС Интеграция" ("ТТ Интеграция"), по словам его директора центра компетенций по вычислительным комплексам Романа Бобрышева, существует демолаборатория для тестирования стека российских решений. Он отметил, что она оснащена отечественным оборудованием, таким как системы хранения данных, серверы, и высокоскоростными сетевыми соединениями, что позволяет проводить комплексные испытания производительности и отказоустойчивости.

"Наиболее популярный запрос клиентов в рамках демолаборатории - интеграционные тесты взаимодействия различных отечественных ИТ-продуктов: от оборудования до ПО. Направление популярно: только за последние два года демолаборатория ТТ реализовала свыше 140 проектов", - рассказал Роман Бобрышев.

Если говорить о собственной разработке ПО крупными корпорациями, то в связи с ростом ставок ИТ-специалистов и разработчиков, темп которого соотносим с темпом инфляции, создавать собственные решения стало намного дороже. Кроме того, на рынке труда усилился дефицит высококвалифицированных специалистов, в частности, тех, которые могут реализовывать эффективные ИТ-проекты на базе российских решений. Поэтому в целом спрос на ИТ-консалтинговые услуги вырос, в том числе на проектирование целевой ИТ-архитектуры, разработку дорожных карт по импортозамещению софта, а также на внедрение систем и их кастомизацию. Если раньше, покупая западное решение, бизнес тратил около 50-60% от ИТ-бюджета на услуги, а 40-50% на софт и оборудование, то сейчас эта пропорция - 80% на 20%.

Геннадий Таранасов,

Директор практики ритейл и FMCG ГК "Корус Консалтинг"

Он назвал рынок [ИТ-консалтинга](#) рынком продавца, на котором мало профессиональных ИТ-команд, способных работать над сложными проектами и, как следствие, работающих по выгодным моделям. Например, делить риски с клиентами, устанавливать более удобные условия работы и выстраивать полноценные партнерские отношения.

По словам Алексея Захарова, по информации в распоряжении Axiom JDK, интеграторы не испытывают проблем с заказами на проекты по импортозамещению. Он сказал, что все больше запросов поступает в отдел продаж.

"У наших партнеров мы отмечаем постоянный рост интереса заказчиков к российским продуктам. С учетом этого тренда мы в 2024 г. обновили партнерскую программу. И наши подразделения поддержки продаж постоянно адаптируются к этой тенденции, обеспечивая оперативное взаимодействие с партнерами и отвечая на любые технические вопросы, проводя тестирования и пилотирования продуктов, а также принимая активное участие в разработке архитектур на основе российских Java-технологий, которые обеспечат надежное функционирование ИС заказчиков", - заметил Алексей Захаров.

СПРОС РОЖДАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Большая часть выручки "Корус Консалтинг" всегда формировалась именно за счет ИТ-услуг, в том числе ИТ-консалтинга. Но с 2022 г. объем выручки от ИТ-консалтинга и услуг рос в среднем на 20% в год. Полагаю, что похожая ситуация и у других ИТ-компаний, оказывающих подобные услуги. При этом в последние годы российские вендоры заметно улучшили качество продуктов, начали завоевывать рынок, соответственно, постепенно, после 2022 г., доля выручки ИТ-компаний от продажи софта тоже начинает расти

Геннадий Тарантасов,
Директор практики ритейл и FMCG ГК "Корус Консалтинг"

Рост спроса на ИТ-консалтинг отметил директор по внедрению и эксплуатации разработчика инфраструктурного ПО ООО "Базис" Денис Романов. По его словам, число интересующихся клиентов в среднем растет на 15-20% в год. По его мнению, это связано с необходимостью профессиональных консультаций по внедрению российских ИТ-решений и импортозамещению. Он обратил внимание, что многим **ИТ-консалтинг помогает в управлении ИТ-ресурсами, оптимизации процессов, повышении эффективности и конкурентоспособности.**

"Текущее развитие технологий, таких как облачные вычисления, искусственный интеллект и большие данные, создает потребность в

специфических знаниях и навыках, что способствует росту числа клиентов консалтинговых услуг. Большое значение имеют вопросы безопасности: растущая угроза кибератак и необходимость соблюдать требования по защите данных вынуждают компании обращаться за помощью к специалистам, в том числе за услугами по выстраиванию безопасных конвейеров разработки (DevSecOps). В 2024 г. мы существенно усилили команду Professional services - наняли инженеров, ввели новые роли сервис-менеджера и клиентского менеджера. Тем самым мы усовершенствовали процесс сбора обратной связи. Клиентский менеджер - это не просто сотрудник поддержки или другой технический специалист, а бизнес-партнер заказчика, отстаивающий перед Professional services его интересы, будь то сложности с инсталляцией или запрос на изменения в продукте. Менеджер также формирует аналитику по клиенту и предлагает различные варианты решения его проблем - вместо простого перенаправления в техподдержку. Эта консалтинговая роль появилась у нас во многом благодаря обратной связи и запросам от заказчиков", - отметил Денис Романов.

Директор отделения автоматизированного тестирования ООО "ИБС Экспертиза" (IBS) Денис Воденеев рассказал, что с начала 2024 г. компания оказывает услуги по аудиту процессов контроля качества в разработке. По его словам, они помогают партнерам IBS сформировать дорожную карту развития процессов или проверить, насколько корректно выстроены текущие процессы.

"С начала прошлого года мы, отвечая на запрос рынка, запустили услуги по "чек-апу" (по сути, аудиту) процессов контроля качества в разработке. В

рамках этого аудита мы, имея долгую историю по услугам сервисов тестирования, применяем наработанные опытом методики, учитывающие нюансы как отрасли клиентов, так и класса ПО, и проводим оценку процессов. Показываем, где есть возможность улучшить процесс, ускорить, проверить его на соответствие потребностям: иногда действительно бывает, что процесс тестирования и активности в рамках него оказываются избыточны и не соответствуют цели клиента", - сказал он.

"В целом ИТ-рынок серьезных услуг взрослеет. Нас радует, что увеличивается число российских компаний, которые понимают важность консалтинга для бизнеса, осознают ценность для бизнеса. И обращение к консалтингу идет из внутреннего побуждения, что им это нужно. Второе, что радует, - само качество вопросов. Приходится сильно стараться, чтобы соответствовать уровню заказчиков. Запросы становятся сложными, и экспертиза компании, которая оказывает консалтинговые услуги, должна соответствовать. Это положительно влияет на развитие рынка ИТ-консалтинга", - заключил исполнительный директор ООО "Диджитал Зон" (Digital Zone) Андрей Аршакуни.

