

24 августа 2023

Спрос на отдельные ИТ-услуги вырос до 50% в первом полугодии 2023

По оценке «КОРУС Консалтинг» за первые 6 месяцев 2023 года (в сравнении с аналогичным периодом прошлого года) вырос спрос на заказную разработку ПО, услуги по миграции на отечественные ERP-системы, ИТ-консалтинг, внедрение B2B-порталов, СЭД, порталных решений и HR-сервисов. Наряду с сохранившимся трендом на импортозамещение, бизнес стал более взвешенно подходить к ИТ-проектам.

Больше всего (на 50%) вырос спрос на решения в сфере [Digital HR](#) – внедрение корпоративных порталов, сервисов для адаптации персонала, инструментов геймификации и управления KPI. На 30% увеличился спрос на модернизацию [ERP-](#) и [WMS-систем](#), а также услуги по заказной разработке ПО. В области управления электронным документами, бизнес-процессами и корпоративным контентом (low-code/no-code платформа [«Авандок»](#)) – рост спроса составил 20%. Также в три раза увеличилось число запросов на внедрение решений в области [электронной коммерции](#) – создание B2B-порталов, личных кабинетов и маркетплейсов.

При этом растет спрос не только на внедрение, поддержку и импортозамещение ИТ-решений, но и на услуги стратегического ИТ-

консалтинга, комплексной [цифровой трансформации](#), управления программами проектов.

На динамику спроса повлияли: необходимость миграции на российское ПО, а также кардинальные изменения на некоторых рынках. Многие компании, входившие в международные холдинги, раньше сами не занимались внедрением, поддержкой и развитием ИТ-систем. Сейчас они вынуждены либо развивать собственные ИТ-компетенции, либо искать надежных партнеров, которые возьмут на себя эти задачи.

Также эксперты отмечают, что в 2023 году ИТ-рынок в целом стал «спокойнее», а заказчики более осознанно подходят к изменениям ИТ-ландшафта по сравнению с 2022 годом, когда компаниям требовалось экстренно заменить зарубежные ИТ-продукты. Бизнес начал оценивать, соответствуют ли новые решения не только задачам быстрого импортозамещения, но и долгосрочной ИТ-стратегии. Увеличилось количество MVP-запусков, поскольку компании хотят в кратчайшие сроки начать работать в обновленных системах и быстро оценивать их эффективность.

Наша задача – своевременно реагировать на изменения спроса и фокусироваться на тех продуктах и услугах, которые востребованы рынком. При этом мы не только усиливаем нашу экспертизу в области консалтинга и внедрения существующих ИТ-решений, но и создаем собственные продукты и компании в ответ на меняющиеся запросы клиентов. Это возможно благодаря тому, что “КОРУС Консалтинг” сейчас развивается как платформа для создания новых бизнесов – у нас есть необходимые ресурсы и выстроенные процессы поддержки и развития лидеров и команд. Мы постоянно открыты для сотрудничества и готовы встраивать в наш портфель новые практики быстро и с предсказуемой эффективностью.

Александр Семенов,
генеральный директор ГК «КОРУС Консалтинг»