

12 декабря 2025

Замедление неизбежно: какие IT-проекты выживут в 2026 году

Рынок IT в 2026 году столкнется с самым заметным замедлением за последние годы. Деньги в отрасли есть, но вкладывать их стали осторожнее. О том, почему компании сворачивают проекты и какие направления «выживут», — Александр Семенов, «КОРУС Консалтинг»

Если в 2024 году рост российского IT-рынка [оценивался](#) в районе 18–20%, то по итогам 2025-го можно ожидать почти двукратное замедление роста в районе 10%. При этом существуют и более пессимистичные [прогнозы](#), согласно которым в текущем году оборот IT-рынка вырастет только на 3%. Основные факторы, влияющие на отрасль, очевидны — общая нестабильность экономической ситуации, высокая ключевая ставка и, соответственно, сокращение объемов инвестиций, в том числе в цифровизацию.

КТО СЕЙЧАС ПОКУПАЕТ IT-ПРОЕКТЫ

Уровень спроса на IT-продукты и услуги остается неоднородным и зависит от отраслевых особенностей, потребностей и финансовых возможностей каждой компании. Например, если в 2025 году банки и страховые компании [инвестировали](#) в IT-системы и оборудование на 36,5% больше, чем в прошлом, то в таких сферах, как машиностроение, нефтегазохимия и транспорт, эти расходы сократились на 10–40%. Однако это скорее «средняя температура по больнице», поскольку в любой отрасли остаются как лидеры, которые продолжают активно вкладываться в цифровизацию, так и компании, замораживающие часть IT-проектов.

Тем не менее можно выделить два общих тренда, поддерживающих спрос на IT-продукты и услуги. Во-первых, многие продолжают IT-проекты, связанные с импортозамещением софта, причем это касается не только государственных компаний, но и частного бизнеса. Например, в этом направлении активно работают компании, иностранные владельцы которых ушли с рынка, а активы были выкуплены местным менеджментом. Материнские компании перестали поставлять и поддерживать иностранное ПО, поэтому новому руководству необходимо продолжать перестраивать и развивать IT-инфраструктуру.

Вторая история тоже связана с консолидацией бизнес-активов, например, в ретейле, e-commerce и других сферах. Крупные компании за последние два-три года начали скупать более мелких игроков. Среди этой категории спрос на проекты по повышению эффективности производственных и бизнес-процессов с помощью IT-инструментов или по управлению холдингом (планирование, бюджетирование, учет, документооборот и т.д.) тоже

сохраняется. Рост бизнеса по определению подразумевает переоценку IT-инфраструктуры, миграцию данных, прозрачность управления и другие аспекты, связанные с цифровизацией.

«КЭПТИВНЫЕ ИЛЛЮЗИИ» ПРОШЛИ

Еще три года назад на фоне ухода зарубежных вендоров с российского рынка, предоставления льгот IT-сектору и других причин многие крупные игроки начали создавать кэптивные IT-компании. Предполагалось, что они смогут работать не только на материнскую компанию, но и продавать свои продукты и услуги на внешнем рынке, генерировать выручку.

Но уже сейчас стало понятно, что такая экономическая модель во многом себя не оправдала. Когда у кэптивной IT-компании есть гарантированный внутренний заказ, ей не особо интересно работать на внешнем рынке с высокой конкуренцией. Кроме того, зачастую IT-решения «дочек» учитывали исключительно особенности и потребности своих материнских компаний. Соответственно, функциональность таких решений оказалась невостребованной среди других игроков рынка за редким исключением.

Поэтому в 2026 году можно с большой вероятностью ожидать реструктуризации ряда кэптивных IT-компаний, снижения инвестиций в этом направлении. Многие крупные игроки будут переосмысливать экономическую модель и стратегии своих IT-«дочек».

КТО ВЫРАСТЕТ В 2026 ГОДУ

В целом спрос на IT-продукты и решения большинства классов останется стабильным, и большого всплеска по какому-то отдельному направлению ожидать не стоит. Однако есть три сферы, которые в следующем году будут расти быстрее других.

Первое — это продукты и услуги в сфере кибербезопасности. Даже при сокращении IT-бюджетов все понимают, что угрозы, связанные с ИБ, — это прямые риски остановки бизнес-процессов, поэтому инвестиции в этом направлении компании будут сокращать в последнюю очередь.

Второе — ИИ-решения. Мы полагаем, что во всех отраслях в ближайшие годы появятся новые компании, потенциальные лидеры рынка, которые изначально будут строить свои бизнес-процессы на базе ИИ-инструментов. Число ИИ-стартапов в стране к 2030 году может вырасти почти вдвое, а объем инвестиций достичь 300 млрд руб. Другой вопрос, что для внедрения ИИ-решений (которые сами по себе стоят не так много) нужна дорогая IT-архитектура, нужны изменения корпоративной культуры. Несмотря на возможные сложности, компании будут активно вкладываться во внедрение ИИ, так как это позволит им существенно повысить общую продуктивность организации. Среди наиболее распространенных задач, которые сегодня доверяют ИИ: анализ данных, поддержка клиентов и работа чат-ботов, формирование отчетов, презентаций, задачи дизайна. Это снижает нагрузку



на сотрудников и повышает производительность труда.

Наконец, в 2026 году можно ожидать роста количества IT-проектов, связанных с повышением эффективности промышленной автоматизации. Многие предприятия будут продолжать замещать софт, и им потребуется альтернатива. Прежде всего речь идет об обеспечении бесперебойного производства, предиктивной аналитике в рамках технического обслуживания и ремонта и машинном обучении.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

В 2025 году многие российские IT-компании хотели закрепиться на рынках Азии, Африки и Ближнего Востока. Пока нельзя однозначно говорить, что какой-либо отечественный вендор или интегратор заняли значительную часть рынка в той или иной стране. Скорее речь идет о локальных проектах.

В то же время в следующем году можно ожидать, что российские IT-компании будут предпринимать больше попыток выйти на международные рынки, работать с развивающимися странами с существенным потенциалом для экономического роста. Спрос на наши технологии есть. Более того, уже есть и удачные кейсы, когда компании, которые разработали прикладные продукты, успешно работают в Азии, несмотря на высокую конкуренцию.

ИНВЕСТИЦИИ В IT: ДЕНЬГИ ЕСТЬ, ВЛОЖЕНИЙ МЕНЬШЕ

Пока индекс российского фондового рынка не будет расти, объемы инвестиций (в том числе и в IT), а также стоимость публичных компаний будут либо снижаться, либо оставаться на том же уровне. Что касается венчурных инвестиций, то в 2026 году они, скорее всего, тоже сократятся. По оценкам экспертов, доля IT-проектов в общем количестве венчурных сделок и стартапов ежегодно снижается на 5%.

Конечно, отдельные игроки продолжают инвестировать в IT-стартапы, строить свои экосистемы, но это крайне небольшая часть венчурных сделок. Следует также отметить, что значительного дефицита капитала у частных инвесторов нет, однако в текущей экономической ситуации большинство из них предпочитают не рисковать.

ЧЕГО ЖДАТЬ В 2026 ГОДУ

В целом спрос на все классы решений и IT-продукты в 2026 году останется устойчивым, однако на рынке становится меньше денег, что приведет к дальнейшему снижению темпов роста. Также с учетом нововведений в налоговом законодательстве и инфляции цены на IT-продукты и услуги будут расти — в большинстве случаев IT-проекты станут дороже на 20%. Некоторые



игроки рынка уже публично заявляли, что стоимость их продуктов вырастет на 35–40%, но здесь возникает риск, что многие клиенты просто не смогут покупать эти продукты по такой цене.

Дополнительным драйвером для рынка может послужить новая волна импортозамещения ПО в случае ужесточения требований, касающихся, например, КИИ или появления новых отраслевых стандартов. Также сохранится спрос на повышение эффективности производства и бизнеса с помощью IT-инструментов.

При этом продолжают расти требования к IT-проектам. По нашей оценке, все больше заказчиков ориентируются не просто на автоматизацию производственных и бизнес-процессов, а на бизнес-трансформацию, понятный ROI, измеримый и быстрый результат. Количество проектов, где заказчик и IT-партнер отталкиваются от бизнес-целей, а уже затем разрабатывают IT-архитектуру, будет только расти. Бизнес будет более внимательно оценивать окупаемость вложений, уделять больше внимания эффективности всех операционных затрат. Это приведет к частичному оздоровлению рынка: повысится качество IT-продуктов и услуг, а подходы заказчиков к IT-проектам станут более зрелыми.