




Реклама

Читайте интервью IT Channel News с **Дмитрием Ткачевым, генеральным директором CURATOR**, об итогах канальных продаж компании в 2025 году, выстраивании взаимодействия с партнерами и планах на 2026 год. [Подробнее](#)

Реклама

ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ CURATOR ДМИТРИЕМ ТКАЧЕВЫМ

«Наше главное преимущество — в том, что партнёру с нами легко»



Реклама

Ассоциация «РУССОФТ» анализирует тренды в ИТ-бизнесе на 2026 год

3 февраля 2026 г.



Для российской ИТ-отрасли 2025 год стал трансформационным в вопросе того, как ИТ-бизнес будет далее развиваться в нашей стране. Первая волна импортозамещения начинает стихать, имея логические рамки своего масштаба. Охлаждение экономики, вызванное ростом расходов на оборону и политикой ЦБ России по повышению ставки рефинансирования, существенно уменьшило возможности бизнеса по приобретению ИТ-решений. Вследствие этого, по итогам 2025 года РУССОФТ ожидает последовательное снижение темпов роста продаж на внутреннем рынке. Так, если по итогам 2024 года рост составил 28% при объеме продаж 1,935 трлн руб., то по итогам 2025 года рост продаж может опуститься до 19%, при объеме продаж 2,3 трлн руб.

В ответ на эти изменения, согласно Исследованию РУССОФТ 2025 г., нас ожидает последовательный рост экспортных продаж. После падения экспорта в 2022-2023 гг. из-за закрытия рынков недружественных стран, зарубежные продажи начали восстанавливаться уже по итогам 2024 года (+11% и 524 млрд руб.), а в 2025 году должны подняться до 800 млрд руб., показав рост в 46%.

Таким образом, к 2026 году российские ИТ-компании подошли с пониманием необходимости изменения подхода к организации и ведению бизнеса. Необходимо одновременно подстраиваться к усложнению ситуации на внутреннем рынке, направляя усилия на поиск заказчиков и на корректировку собственных планов, и в то же время выходить на рынки дружественных стран, предлагая им решения, позволяющие им обрести технологический суверенитет.

Аналитики РУССОФТ ожидают, что сохранится тенденция к тому, что темпы роста на внутреннем рынке будут снижаться и дальше, а экспорт будет становиться все более важным в корпоративной политике — в первую очередь, из-за высокой неопределенности на российском ИТ-рынке. Совокупный оборот российской софтверной индустрии по итогам 2026 года хотя и вырастет, но уже меньше, чем в предыдущие годы — с 24% в 2024-2025 гг. до примерно 5-10%.

Осознавая, насколько модель ведения ИТ-бизнеса отличается от моделей в других отраслях экономики в вопросах налогового и финансового регулирования, Ассоциация «РУССОФТ» вместе с компаниями-участниками впервые подготовила прогноз по подборке Бизнес-трендов в ИТ-индустрии на 2026 год.

1. Оптимизация затрат и бюджетов

Изменения налогового регулирования, которые произошли для ИТ-индустрии осенью 2025 года,

Успех в партнерстве

Curator
Дмитрий Ткачев, CURATOR: «Наше главное преимущество — в том, что партнёру с нами легко»

ICL Техно
ICL Техно: между «крепче стали» и гибкостью

Curator
Дмитрий Ткачев, Curator: «Чем больше с нами клиент, тем больше зарабатывает партнёр»

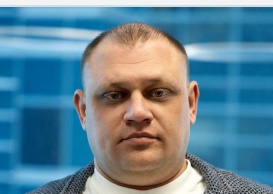
Промопрограммы

АБСОЛЮТ ТРЕЙД, Philips
Улётная поездка!
12 января — 31 марта

АБСОЛЮТ ТРЕЙД, ВЕКО, Hotpoint, Indesit, Stinol
Рокот космодрома!
12 января — 12 апреля

MERLION, Hyundai, Starwind
Оборот и динамика — твой билет в тропики!
1 января — 31 марта

Кадровые изменения



Рикор: Сергей Кузьменков
Сергей Кузьменков назначен коммерческим директором «Рикор».



DataRu: Андрей Федин
Андрей Федин назначен руководителем направления клиентского сервиса DataRu.

Новости ИТ-бизнеса и статьи


Компании стали чаще привлекать айтишников на длительный срок

В 2025 году более 5,4 млн абонентов сменили оператора, сохранив свой номер


«Самолет» внедряет ИИ-интервьюера для повышения качества и эффективности найма


IBS разрабатывает для «Уралкалия» систему управления инвестиционной деятельностью


Axenix: цифровизация АПК может принести отрасли до 1,5 трлн операционной прибыли до конца 2030 года



Аналитика


 20 лучших региональных ИТ-компаний 2025

 25 лучших российских системных интеграторов 2025


 25 лучших региональных ИТ-компаний 2024

Новые ИТ-продукты


Xiaomi
Новые наушники и умные очки Xiaomi в продаже



UNADESK в 10 раз ускоряет освоение новых ИТ-систем




LANMASTER
Новые модели в линейке профессиональных инструментов и тестирующих приборов LANTESTER (LANMASTER)




Истории успеха


NAUMEN
Россельхозбанк стал лауреатом премии Global CIO с проектом на базе Naumen KMS



1С-Парус
«1С-Парус» автоматизировал производство строительного холдинга «Брусника»



Оснащение конференц-зала мультимедийным оборудованием





Импульс Телеком

«Импульс Телеком» открыл 2026 год с ключевыми клиентами в формате восточной IT-саги



Сайбер Электро

Сайбер Электро: первая масштабная партнерская конференция

Опрос

Как вы оцениваете свой уровень дохода?

- Высокий
- Выше среднего
- Средний
- Ниже среднего
- Низкий

Защита от автоматических сообщений



Символы на картинке*

Ответить

ИТ-компаний это стало неотъемлемой частью стратегии устойчивости. Как правило, сюда входят снижение операционных затрат, оптимизация бизнес-процессов и оргструктур, а также повышение эффективности персонала за счет внедрения ИИ. Рынок ИТ продолжает адаптироваться к изменившимся запросам бизнеса, который стал еще более внимательно оценивать эффективность цифровизации и отдавать предпочтение коротким проектам с понятными ROI», — комментирует **Александр Семенов**, генеральный директор ГК «КОРУС Консалтинг».

«Главное последствие изменения фискальной реальности — пересмотр планов по инвестициям. Российские ИТ-компании будут снижать объем средств, направляемых в стартапы, а также более тщательно подходить к отбору проектов для инвестирования. Поскольку для многих игроков рынка на первый план выходит финансовая устойчивость, доступные ресурсы будут направлять, в первую очередь, на развитие решений, которые приносят результат прямо здесь и сейчас, а не в перспективе нескольких или даже десяти лет. Такая вынужденная тактика может снизить темпы развития российских цифровых технологий», — считает **Михаил Сродных**, генеральный директор «СКБ Контур».

«И до увеличения налогов стоимость разработки была запредельной. Новые налоги сильно не изменят ситуацию. Однако, этот сдвиг подтолкнет разработчиков к снижению стоимости услуг. Есть несколько путей решения: активное использование ИИ вместо линейных разработчиков при создании простых частей систем; стандартизация, частое применение типовых элементов и стандартных open source решений; критический подход к плану проекта, исключение из задач некритичных функций. Эти действия снизят качество и ограничат функциональность ПО. Можно ожидать и накопления технического долга в ожиданиях лучших времён», — рассуждает **Дмитрий Завалишин**, владелец компании e-legion (входит в группу компаний DZ Systems).

2. Битва за таланты

Дефицит квалифицированных кадров останется главным ограничителем роста. Исходящий из этого бизнес-тренд — это не просто повышение зарплаты, а создание привлекательной среды для ИТ-специалистов: гибкие формы занятости (удаленка, гибрид), корпоративная культура, основанная на смыслах и миссии, а также интересные задачи и повышение квалификации.

«В битве за таланты будем разумны: гениальности недостаточно. Таких специалистов не должно быть много, порой с ними работать очень тяжело. Из-за капризов и не прогнозируемости порой рушатся многолетние партнерства. Реальную ценность для бизнеса создают трудолюбие, ответственность, надёжность, стабильный рост качества и понимание бизнес-результата на каждом этапе. Аномалии плохо повторяемы, не масштабируемы. За всё платит заказчик, он ждёт работающий, экономически полезный продукт. Фокус смещаем с охоты за „звездами“ на построение сбалансированных команд: понятные траектории развития, грейды и бэнды, каждый знает свою роль», — считает **Виталий Лажинцев**, член Правления РУССОФТ, учредитель Ноософт.

«Мы осознали надвигающийся кадровый тренд ещё в 2025 году и начали системно инвестировать в „нематериальные“ активы: корпоративный английский, абонементы в спортзал, профессиональные клубы по интересам, а также прозрачные треки развития, выстроенные совместно с СТО. „Трайв Технолджис“ является международной компанией, поэтому мы изначально поддерживали гибкий формат работы, командные инициативы, общие проектные цели и совместные благотворительные активности среди сотрудников. Ранний „старт“ позволил нам удержать ключевых специалистов и сохранить уровень их зарплата на уровне прошлого года», — поделилась **Юлия Сычева**, ИТ-рекрутер «Трайв Технолджис».

«В Outlines Tech мы исследуем факторы ощущения счастья на работе и получили статистику о том, какую заботу ИТ-специалисты ожидают от компаний. 37,4% ответов связаны с человеческим отношением и регулярной обратной связью, 26,4% — со справедливой оплатой труда, а 15,3% — с возможностями профессионального и карьерного роста. При этом 72% респондентов отметили, что чувствуют себя счастливыми на работе, когда вносят и видят свой вклад в проект и получают признание», — рассказывает **Екатерина Лай**, HR People Partner и менеджер заботы о сотрудниках в Outlines Tech.

3. ИТ как драйвер эффективности экономики

Импортозамещение будет восприниматься не как «указание сверху», а как необходимое для бизнеса финансовое вложение, основанное на ответственном решении. Внедрение отечественных ИТ-продуктов будет завязано на четкое целеполагание, реальные дорожные карты и на ROI, рассчитанный с учетом снижения издержек, оптимизации процессов и повышения производительности труда.

«Технологии продолжают развиваться, и рынок активно переходит от импортозамещения к импортоулучшению. Мы и другие российские вендоры стремимся уже не просто заменить западные аналоги, а помогать реально улучшать бизнес-процессы и показатели работы компаний, создавать основу для повышения конкурентоспособности, устойчивости и производительности. Именно такой подход — внедрение для развития организации и ее процессов, а не для отчётности перед руководством и государством — и формирует цифровой каркас новой экономики», — поделился **Михаил Лебедев**, президент ГК «АЛМИ», председатель совета директоров «АЛМИ Партнер».

«Импортозамещение сохраняет первостепенную важность, способствуя развитию российских решений. Период стремительных перемен трансформируется в выстраивание стратегических подходов. Компании акцентируют внимание на стандартизации и оптимизации ИТ-ландшафта, фокусируясь на результативности решений и стремясь повысить эффективность. Для устойчивого развития бизнесу необходимы комплексные решения с обучением персонала, поддержкой и перспективой безопасного развития в дальнейшем. Укрепление технологических партнерств усиливает конкурентные преимущества ИТ-компаний», — считает **Леонид Тихомиров**, управляющий партнер группы компаний ITPS.

«Экономический эффект от цифровизации влияет на экономику бизнеса. Снижает издержки, ускоряет процессы, повышает производительность труда и качество управленческих решений, но только там, где инициативы выстроены в зрелую стратегию и работают в едином цифровом контуре. Важно наращивать функционал „больших платформ“ малыми прикладными модулями и совместно работать над их совместимостью, чтобы каждое решение давало эффект, не дублировало функции и реально облегчало работу пользователей. Только такой подход превращает цифровизацию из затратного эксперимента в драйвер роста и устойчивого развития бизнеса», — отметила **Вероника Теплоухова**, директор по развитию Simpl.

MERLION, код безопасности
В Merlion развернут демонстрационный стенд Secret Net Studio от «Код безопасности»

Аладдин
MERLION, Аладдин Р. Д.
Secret Disk от «Аладдин» доступен для тестирования на демонстенде в Merlion

АБСОЛЮТ ТРЕЙД, Patriot
Новая серия DDR5-памяти Viper Xtreme 5 Aurum появилась в каталоге дистрибьютора АБСОЛЮТ

Мероприятия ИТ-компаний

АО «ЭКСПОЦЕНТР»
38-я международная выставка «Информационные и коммуникационные технологии» «СВЯЗЬ-2026»

7 — 10 апреля (вторник — пятница), 09:00 — 18:00, Россия, Москва, офлайн

Лидеры читательского рейтинга

AutoID-рынок: от «железа» к инфраструктурному контуру

«Экспанта» объявляет о создании единого APS-контура для промышленности после покупки «Алгоритм1»

Как меняется национальный режим в ИТ-закупках: новые правила для 2026

Что является персональными данными: неочевидные ошибки и ежедневные действия бизнеса, приводящие к штрафам

Сегмент ПК в 2026: оптимизма — меньше, консалтинга — больше. Часть I

CES'2026: все вокруг ИИ

В декабре-январе к ООО «МКТ» поступили новые требования еще от 20 кредиторов

HRlink: в 2025 году рынок кадрового ЭДО вырос на 80%, превысив 5 млрд рублей

Продажи и ИТ: куда чаще всего россияне отправляли резюме в 2025 году

Константин Хабаров, «Байт»: «Думайте в логике партнерства, а не конкуренции»

4. «Гибридные» бизнес-модели: софт + услуги + консалтинг

Продажа лицензии становится лишь началом взаимоотношений с заказчиками. Вендоры будут расширять статьи дохода за счет интеграции, проведения глубокой аналитики процессов заказчика, обучения персонала и умной перестройки ключевых процессов. Умение «упаковать» экспертизу в услугу станет критически важным.

«Сегодня любой крупный проект — это не только софт и инфраструктура, но и понимание пути трансформации, взаимодействия команд заказчика и поставщика. Продуктовые команды менее гибки, а в заказной разработке часто „хромеет“ продуктивное видение. Синтезировать оба варианта сложно из-за разницы в бизнес-подходах. В Рексофт консалтинг, продукты, внедрение и разработка регулярно бывают частями одного проекта, но в компании за них отвечают независимые подразделения с глубокой специализацией. Каждая задача требует уникальных навыков и в реализации, и в общении с клиентом — „уравниловка“ здесь во вред», — подчеркнул **Евгений Грачев**, директор департамента «Заказная разработка» Рексофт.

«В 2026 году гибридная модель „софт + услуги + консалтинг“ становится ключевой для сложных управленческих систем. Практика Novo BI показывает, что максимальный эффект дает не внедрение платформы, а выстроенный управленческий контур. Он включает аналитику процессов, сценарное планирование, финансовые последствия решений и обучение команд. Такой подход позволяет бизнесу быстрее принимать решения, снижать риски и получать измеримый результат. Для заказчика это переход от использования ИТ-инструмента к управляемой системе принятия решений», — отметил **Евгений Непейвода**, управляющий партнер Novo BI.

«Сегодня вендору недостаточно поставить ПО — важно „доставить“ компании необходимую ценность. Мы развиваем self-service для гибкости: партнёры и ИТ-команды внедряют решения сами, а мы даём методологическую и лицензионную поддержку, фокусируясь на качестве. Для тех, кто хочет результат без операционной нагрузки, предлагаем подписку на ПО в их инфраструктуре, полностью управляемое нами: установка, настройка, поддержка, обновление и соответствие ИБ — всё „под ключ“ с единым окном поддержки и полным контролем над данными. Там, где нужна глубокая экспертиза, наш фокус — на премиальной вендорской поддержке», — **Андрей Горяинов**, коммерческий директор VK Tech.

«Продажа лицензии всё чаще становится точкой входа, а не конечной целью. Основная ценность формируется на этапе внедрения, настройки процессов и сопровождения изменений у клиента. Гибридные модели позволяют ИТ-компаниям устойчиво расти, а заказчикам — получать не просто систему, а работающий инструмент развития. Конкурентным преимуществом становится не продукт сам по себе, а системная и тиражируемая экспертиза вокруг него», — **Евгений Мартынов**, заместитель генерального директора СП.АРМ.

5. Кросс-отраслевые решения и гибкость к заказчикам

В условиях ограниченных финансовых возможностей, ИТ-компании (особенно ИТ-МСП), будут диверсифицировать сферы внедрения своих решений в целях расширения категорий потенциальных заказчиков. Продукты и решения будут становиться более гибкими для клиентов и проще для внедрения, что позволит быстрее адаптироваться под цели заказчиков из разных отраслей экономики.

«Управление людьми, маркетинг, продажи автоматизируются одними средствами с небольшой настройкой — таких задач в разных отраслях множество. Но даже для специализированных задач есть пересечения. Возьмем два разных производства: жевательную резинку и прокат листового алюминия. Казалось бы, это совсем разные производства, но система дефектоскопии на основе компьютерного зрения для листов жевательной резинки и алюминия различается меньше, чем система дефектоскопии подушечек и листов жевательной резинки. Вендору важно уметь выделить схожие задачи и заложить в решение простую кастомизацию», — **Вадим Сабашный**, генеральный директор ЛАНИТ-ТЕРКОМ (входит в группу ЛАНИТ).

«В сегменте профессиональных ВКС-решений, который в России представляет VINTEO, тренд на гибкость к заказчикам возник еще с началом политики импортозамещения в 2014 году. Максимальная совместимость продуктов классической ВКС с оборудованием и ПО других производителей, в том числе иностранных, позволяет организациям из разных отраслей эффективно масштабировать и обновлять существующую инфраструктуру видеокommunikаций без потери ранее вложенных инвестиций. Заказчики получают мощный функционал, возможность кастомизации решений под любые сценарии, высококвалифицированную техническую поддержку», — **Дмитрий Серый**, заместитель генерального директора VINTEO.

«Ситуация за последние годы не сильно изменилась. Как правило, вендоры стремятся расширять пул клиентов за счет адаптации своих решений. Первые версии продуктов, разработанные в рамках их проектов, становятся частью базового решения. Если сил и средств не хватает, это приводит к появлению набора версий продукта под разных заказчиков. На мой взгляд, универсальный продукт можно создать лишь для узкой, стандартизированной области. Для уникальных процессов в любом случае потребуется набор решений с доработкой или автоматизацией через заказную разработку», — **Максим Ковтун**, директор департамента проектирования и разработки ИБС.

6. Развитие отечественной ИТ-экосистемы и партнерских сетей

Из-за ухода международных гигантов из России будут формироваться новые ИТ-экосистемы вокруг крупных российских ИТ-игроков, базирующиеся на отечественном системном ПО и на отечественной ИТ-инфраструктуре. Крупные ИТ-компании будут активно строить партнерские сети для расширения возможностей внедрения и поддержки своих платформенных решений, что откроет возможности для малых и средних ИТ-компаний.

«Сегодня мы видим тренд на построение устойчивых ИТ-экосистем на стороне клиента, когда отдельные продукты существуют не изолированно, а усиливают друг друга. Экосистемность таких решений достигается за счёт продуманных API, унифицированных интеграций и сквозных процессов взаимодействия. Для клиента это означает более быстрое внедрение новых сервисов, снижение стоимости интеграций, предсказуемое качество и возможность гибко масштабировать решения под свои задачи. В результате экосистема становится не просто набором инструментов, а целостной платформой, которая развивается вместе с бизнесом», — **Арсен Благоев**, генеральный директор ИТ-экосистемы «Лукоморье» («РТК ИТ плюс»).

«Формирование экосистем вокруг крупных российских ИТ-игроков началось еще в 22 году на фоне ухода международных вендоров. Сейчас мы видим их развитие и перестройку. Меняется сама логика партнерств: вместо классической модели „вендор—интегратор“ появляются кластеры и гибридные форматы — от комплементарных альянсов и совместных проектных СП до M&A и взаимного аутстаффинга. Такие горизонтальные связи позволяют

компаниям быстрее закрывать сложные проекты и снижать риски. В результате экосистемы формируются не только вокруг крупных платформ, но и вокруг устойчивых команд со схожими компетенциями и культурой», — **Артем Мошков**, основатель и генеральный директор ИТ-группы N3.Tech.

«Новые условия лишь ускорили тренд, который нам удалось предвосхитить — переход к партнерским сетям, основанным на доверии и надежности. С 2020 года мы развиваем такую экосистему через свою смартстаффинг-платформу, где компании обмениваются компетенциями и проектами. Это позволяет уйти от парадигмы «клиент-подрядчик» к модели, где каждый участник — одновременно и поставщик, и потребитель ресурсов. Малым и средним компаниям открывается прямой доступ к крупным заказам, а всей отрасли — инструмент для роста», — **Руслан Гайнанов**, основатель «ТИМ ФОРС», генеральный директор АО «НейроСтаффинг».

7. Глобальная экспансия

Ограниченность размеров российского рынка и закономерное уменьшение количества проектов импортозамещения будут приводить к тому, что ИТ-компании продолжат активно смотреть на рынки дружественных стран, стремящихся сформировать свой технологический суверенитет. Ожидается рост экспортной выручки софтверных компаний и их экспансия в разных формах на эти рынки.

«Если сосредоточиться только на миграции с западного на российское, то мы начнём отставать. Сервисы, созданные после 2022-го года под эгидой импортозамещения, рискуют не выйти на другие рынки из-за незрелости и отсутствия адаптаций. Задача зрелых разработчиков — развивать поставки в СНГ, Латинскую Америку, Азию, на Ближний Восток. Сейчас маркетинговые бюджеты и влияние на стороне иностранных гигантов и, чтобы бороться с ними, нужна господдержка, как в Китае. Нужно наращивать ресурсы, доступные цифровым атташе, Минпромторгу, МЭЦ, РЭЦ и ПЭЦ и продвигать ИТ-экспортёров на государственном уровне», — **Дмитрий Одинцов**, директор по развитию Труконф.

«Почти все вендоры поняли, что без экспорта дальше идти некуда, и начали осторожные шаги в сторону СНГ и БРИКС. Но нужно знать, что нас ждет жесткая конкуренция с западными игроками. Это нормальная борьба, и в ней необходима искренне заинтересованная поддержка государства, а не как сейчас, по большей степени бутафорская, для отчетности. Еще есть проблема недостаточной зрелости продуктов и почти полного отсутствия опыта международных продаж. Для успеха нужно развивать локальные партнерства: работать с местными интеграторами и встраиваться в существующие каналы дистрибуции. Верю, что пара процентов с этой задачей справится», — **Дмитрий Гачко**, основатель корпорации ITG и технопарка «ИТ ПАРК РУС».

«Наиболее привлекательными регионами для российской ИТ-индустрии становятся страны Глобального Юга, заинтересованные в формировании собственного технологического суверенитета. Тренд «окна возможностей» будет актуален в среднесрочной перспективе (3-7 лет), пока рынки дружественных стран активно формируют свою ИТ-инфраструктуру. Программа господдержки в рамках нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» направлена на увеличение объема экспорта российского ПО с 8 млрд долл. в 2025 году до 16 млрд долл. к 2028 году, что будет способствовать росту международной активности российских компаний», — **Александр Рожков**, директор по развитию международного бизнеса ГК Softline.

8. «Вертикальная» специализация и узко отраслевые ИТ-решения

Уход от универсальных «коробочных» продуктов в сторону глубоко специализированных решений для конкретных вертикалей: FinTech для банков, GovTech для госсектора, AgriTech для сельского хозяйства и тд. ИТ-компании будут выстраивать экспертизу в предметной области, чтобы создавать более востребованные и труднозаменяемые нишевые продукты. Особо это будет актуально для компаний с высокой отраслевой компетенцией, обладающими базой клиентов.

«Вертикальная специализация становится главным ответом рынка на новые вызовы. Компании больше не ищут универсальные ИТ-платформы, им нужны решения под конкретные отраслевые задачи. В AgriTech дроны уже работают как полноценный инструмент для контроля полей и оптимизации процессов. В FinTech и GovTech ИИ помогает быстрее принимать решения, точнее работать с данными и повышать безопасность. Универсальные интеграторы теряют позиции, востребованы команды, сочетающие отраслевую экспертизу и автоматизацию. No-code и AI-инструменты позволяют бизнесу быстро запускать пилоты и масштабировать решения», — **Максим Мальшев**, генеральный директор, директор по ИИ digital-агентства Notamedia.

«В B2B SaaS запросы клиентов трансформируются от универсальных «коробочных» решений в сторону узкой специализации. Ценность уже сместилась от «абстрактного отраслевого инструмента» к набору готовых, запрограммированных процессов «под ключ» с прогнозируемым результатом. Бизнес сегодня покупает не софт, не ИИ, а измеримый эффект — в сроках, рисках и деньгах», — **Валентин Микляев**, серийный ИТ-предприниматель, основатель и CEO noroots.

9. Инвестиции в ИТ есть, а в ИТ-компаниях?

Многие независимые ИТ-компании остаются в затруднительном финансовом положении. В условиях отсутствия грантовой поддержки и льготного кредитования, а также при высокой ставке рефинансирования ЦБ РФ, источники финансирования остаются главным вопросом. В 2026 году ИТ-МСП будут стремиться объединяться с более крупными ИТ-компаниями или искать заказчиков из дружественных стран.

«В 2026 году мы ожидаем, что будет развиваться модель Private Equity — инвестиции в устойчивые ИТ-компании, прошедшие через «долину смерти», и способные показать динамику роста выручки в течение нескольких лет подряд. Также продолжатся M&A-сделки, которые позволяют небольшим ИТ-компаниям получить доступ к инфраструктуре и возможностям крупного игрока ИТ-рынка, а инвестору — расширить регионы своего присутствия и укрупниться. И, конечно, нельзя не упомянуть трансграничные инвестиции и совместное финансирование ИТ-экспорта — этот тренд имеет наиболее высокий потенциал роста и привлекателен не только для российских, но и для зарубежных инвесторов», — **Анастасия Волконская**, руководитель Комитета по инвестициям и стратегическому развитию РУССОФТ.

10. Искусственный интеллект

Последнее, но очень важное по значимости — рост предложения продуктов для практически всех отраслей с интегрированными в них решениями с применением искусственного интеллекта.

Источник: Пресс-служба РУССОФТ