

Рынок корпоративного ПО и ИИ 2026



Потоки венчурного капитала, ускоренный рост вложений в инфраструктуру искусственного интеллекта и пересмотр моделей монетизации корпоративного программного обеспечения переписывают правила рынка и усиливают требования к доказуемой эффективности новых решений. В этих условиях команды, занимающиеся научными и прикладными разработками, должны учитывать не только технологическую новизну, но и ограничения по капиталу, рискам и окупаемости, чтобы их решения доходили до реального внедрения и масштабного использования в компаниях, а не оставались экспериментами. В основу обзора легли данные и выводы отчета Silicon Valley Bank «State of Enterprise Software 2026», посвященного динамике капитала, рынку корпоративного программного обеспечения и влиянию искусственного интеллекта на бизнес-модели и структуру инвестиций.

Индустрия корпоративного программного обеспечения вступает в фазу, когда использование искусственного интеллекта воспринимается как данность, а ключевым становится вопрос, как именно алгоритмы повышают производительность и выручку. Рынок все внимательнее отделяет компании, которые демонстрируют измеримое улучшение показателей благодаря

ИИ, от тех, кто не может подкрепить заявления конкретными цифрами.

Этот разрыв виден на бирже. Облачные провайдеры и поставщики инфраструктуры ИИ выигрывают за счет роста оценок, тогда как производители классического программного обеспечения как услуги сталкиваются с сжатием мультипликаторов и повышенными ожиданиями со стороны инвесторов. Для компаний, которые еще недавно разрушали статус-кво сами, это означает необходимость перестраивать продуктовую и финансовую стратегию под логику нового цикла, а не полагаться на прошлые заслуги.

Крупные технологические компании наращивают инвестиции в инфраструктуру искусственного интеллекта до уровней, с которыми отрасль ранее не сталкивалась. Совокупный операционный денежный поток ведущих облачных игроков растет, но капитальные вложения увеличиваются еще быстрее и занимают все большую долю генерируемой наличности.

Дата-центры, специализированные процессоры и высокоскоростные сети превращаются в базовый слой, без которого становится трудно удерживать позицию на рынке. Собственных средств на такие программы уже не хватает, поэтому растут долговая нагрузка и лизинговые обязательства, что подчеркивает: инфраструктура ИИ рассматривается не как эксперимент, а как обязательное условие долгосрочной конкурентоспособности.

Параллельно компании экономят на человеческом ресурсе. Рост штата замедляется, появляются новые волны сокращений, особенно в связке с крупными инфраструктурными проектами. Бюджеты перетекают в сторону капиталоемких проектов, а найм становится более избирательным, в том числе по отношению к выпускникам технических направлений.

Информационное поле создает ощущение «конца» программного обеспечения как услуги: множатся тексты о том, что его якобы вытесняют агентные системы и генеративные модели. Однако данные по выручке показывают более сложную картину. Рост традиционных разработчиков действительно замедлился, но их продукты остаются глубоко встроенными в операционные процессы крупных компаний.

Многие поставщики корпоративного ПО поддерживают высокую удерживаемость выручки, близкую к 80%, а доля компаний с положительной маржой заметно выросла по сравнению с началом десятилетия. Это не отменяет давления на оценку бизнеса, но говорит скорее о переоценке и перераспределении капитала, а не о мгновенном исчезновении целого класса решений.

Американский рынок венчурного капитала сочетает снижение объемов привлечения средств с рекордными объемами инвестиций, подпитываемыми крупными сделками в сфере ИИ. Поляризация усиливается: с одной стороны — крупнейшие фонды с доступом к самым заметным компаниям, с другой — небольшие команды с четко очерченными тематическими и стадийными нишами.

Фонды среднего размера оказываются в наиболее уязвимом положении: им сложно выигрывать конкуренцию за мега-сделки и одновременно предлагать инвесторам понятную специализацию. Для новых управляющих сигнал прозрачен: явный фокус на искусственном

интеллекте существенно повышает шансы на успешный сбор капитала, а фонды с таким фокусом чаще достигают и превышают заявленные целевые объемы.

Распределение инвестиций в корпоративное программное обеспечение становится всё более неравномерным: небольшое число крупнейших раундов аккумулирует основную часть средств, прежде всего в сегменте решений на базе ИИ. Отдельные сделки, сопоставимые по масштабу с бюджетами целых отраслей, заметно искажают общую картину, но именно они формируют ориентиры по оценкам и ожиданиям роста.

Объем привлеченного венчурными фондами капитала уступает сумме средств, уже вложенных в сделки, и этот разрыв достигает максимального уровня за последние годы. Недостающий ресурс приносит корпоративный сектор: крупные компании всё активнее входят в поздние раунды, используя инвестиции как инструмент ускоренного доступа к критичным технологиям и командам.

Удешевление запуска проектов благодаря генеративным моделям и облачным сервисам ведет к росту числа первых раундов финансирования в корпоративном сегменте и увеличению количества новых компаний в информационном секторе. Стартапы быстрее выводят прототипы и минимальные версии продуктов, опираясь на внешний инфраструктурный стек, а конкуренция за внимание клиентов и инвесторов усиливается.

В этой обстановке особое значение приобретают архитектурные позиции, которые дают устойчивое преимущество. Инвесторы и заказчики выделяют компании, которые контролируют источники и структуру ключевых данных и несут ответственность за корректность критичных транзакций. Такой контроль превращает разработчика в «точку записи» для отраслевого контура и значительно повышает устойчивость относительно конкурсного давления со стороны более крупных платформ.

Большинство корпораций со статусом «юникорн» в сегменте корпоративного ПО сформировалось до появления современных генеративных моделей, и значительная часть таких компаний после 2022 года не привлекала новые раунды. Многие столкнулись с завышенными оценками и ограниченным доступом к свежему капиталу и были вынуждены сосредоточиться на снижении расходов и достижении прибыльности.

Доля прибыльных юникорнов за несколько лет выросла многократно, а медиальная операционная маржа перешла из глубоко отрицательной области к устойчивым положительным значениям. Однако существенная часть этих компаний демонстрирует прирост выручки менее 10% в год, что делает их менее привлекательными для венчурных инвесторов и ограничивает спектр возможных сценариев выхода. Параллельно формируется новая волна быстрорастущих игроков, главным образом в области инфраструктуры ИИ и специализированных прикладных решений.

Опрос более сотни компаний, работающих на рынке корпоративного программного обеспечения, показывает: в большинстве случаев использование ИИ либо закреплено в политике компании, либо поддерживается решениями советов директоров. Эти данные согласуются с более широкими опросами бизнеса, где организации из информационного сектора заметно опережают другие отрасли по уровню внедрения ИИ.

Наиболее активно ИИ используют инженерные команды и маркетинг, далее следуют аналитика, продуктовая разработка и продажи, где алгоритмы помогают ускорять подготовку предложений, персонализировать работу с клиентами и регулярно пересчитывать экономическую отдачу. При этом структура барьеров различается: небольшим компаниям не хватает компетенций и целостных инструментальных решений, крупные сильнее обеспокоены вопросами защиты данных и информационной безопасности.

Большинство опрошенных компаний отмечает заметный рост производительности сотрудников при использовании ИИ; нередко речь идет о двузначных изменениях, хотя часть респондентов признает, что оценить эффект в явном виде сложно. Влияние на выручку отследить еще труднее: многие затрудняются выделить вклад ИИ среди других факторов, а часть оценивает его как умеренный по масштабу.

На рынке труда складывается неоднозначная картина. Руководители стараются повышать результативность без пропорционального расширения штата, реже восполняют освободившиеся позиции и особенно осторожно относятся к набору специалистов начального уровня. В то же время возникает спрос на новые роли, связанные с разработкой и внедрением ИИ-систем, где требуется сочетание инженерных навыков и понимания предметной области. Для недавних выпускников технических специальностей это означает более жесткую конкуренцию и рост риска временной недозанятости, несмотря на высокий общий интерес к ИИ.

Рынок корпоративного программного обеспечения прошел путь от разовых лицензий к подписочным моделям, но распространение ИИ и изменение структуры затрат ставят под вопрос привычные единицы учета. Значительная часть компаний опирается на оплату по числу пользователей, однако все меньше готовы ограничиваться только этой схемой.

Наиболее заметный тренд — переход к гибридным структурам, где подписка дополняется платой за фактическое использование функций или ресурсов. В инфраструктурных и ИИ-ориентированных продуктах усиливается привязка стоимости к нагрузке на вычислительные ресурсы и другим измеримым параметрам. Основным источником давления здесь выступает запрос заказчиков на прозрачную связь между ценой и получаемой пользой, тогда как конкуренция, особенности затрат на вычисления и требования к стабильности выручки задают рамки для пересмотра ценовых стратегий.

На фоне ограниченного количества новых публичных размещений усиливается роль сделок по слияниям и поглощениям. Число сделок с участием компаний корпоративного сегмента растет третий год подряд, а суммарные оценки повышаются за счет крупных приобретений команд и технологий в области ИИ.

Наиболее активными покупателями выступают крупные корпорации и зрелые компании, уже поддержанные венчурным капиталом, которые целенаправленно расширяют портфель за счет приобретения стартапов на более ранних стадиях. Для основателей меняется само представление об успехе: все чаще разумным считается не ожидание редкого крупного выхода, а своевременная продажа бизнеса стратегическому покупателю, пока продукт и команда сохраняют высокий интерес со стороны рынка.

Такой срез рынка представляет практическую ценность как ориентир при выборе тематики и партнеров для прикладных исследований. Он показывает, какие классы задач корпоративные заказчики готовы поддерживать ресурсами, где ожидают измеримой отдачи от ИИ и какие ограничения по капиталу, риску и масштабу формируют рамки для будущих проектов. Учет этих рамок позволяет по-другому формулировать исследовательские вопросы, выбирать объекты для пилотных внедрений и выстраивать взаимодействие с компаниями.

Отчет Silicon Valley Bank «State of Enterprise Software 2026»