

14 ноября 2023

Рынок ИТ в финсекторе разделился на два лагеря: пострадавшие и выигравшие от санкций

В 2022 г. рынок ИТ в финсекторе оказался в крайне нестабильном состоянии. С одной стороны, 28% участников соответствующего рейтинга CNews сократили выручку от проектов в финсекторе, что является рекордным показателем для отрасли. С другой стороны, четверть участников исследования, наоборот, смогла воспользоваться сложной ситуацией на рынке, увеличив свой оборот на 50% и более. CNews выяснил, почему прошедший год оказался столь противоречивым для цифровизации предприятий финансовой отрасли, и чего следует ожидать по итогам 2023 года.

БАНКАМ НУЖНО ВРЕМЯ, ЧТОБЫ ПОНЯТЬ, КАК ЖИТЬ ПО-НОВОМУ

В общей сложности сокращение выручки зафиксировали 21 из 76 участников рейтинга CNews крупнейших поставщиков ИТ в финсектор. Наиболее существенное падение показателей произошло у компаний «Инлайн Групп» (-80,7%, выручка сократилась с Р2,15 млрд до Р415 млн), «Сателл ИТ» (-62,4%),

РДТех (-56,7%) и Softline (-53,3%). Однако падение показателей Softline связано не с органическим снижением выручки, а со сменой методики учета показателей — компания более не берет в расчет результаты зарубежных проектов. В пресс-службе «Инлайн Групп» CNews сообщили, что «сокращение объемов произошло по причине завершения ряда крупных контрактов и мобилизации ресурсов на крупные проекты для предприятий ТЭК». В свою очередь, директор центра финансовых решений РДТех Анна Дмитракова отмечает, «часть выручки ранее была связана с продуктами зарубежных вендоров, и их уход в 2022 г. ожидаемо отразился на объеме доходов».

Среди других крупных компаний с оборотом в финсекторе более ₽1 млрд отрицательную динамику также продемонстрировали «Инфосистемы Джет» (-12,4%), «СберСервис» (-24,4%), «АйТеко» (-37,2%), Sitronics Group (-10,1%), Tegrus (-3,1%), Inline Telecom Solutions (-15,8%), «Компас Плюс» (-38,7%).

Практически все участники рынка, у которых в 2022 г. сократились доходы от работы в финсекторе, говорят о том, что большинство текущих проектов по цифровизации было заморожено в первой половине года, так как заказчикам было необходимо пересмотреть свои ИТ-стратегии, чтобы адаптировать их под новые условия.

Для прошлого года характерно снижение количества проектов, констатирует директор департамента инфраструктурных систем компании «Хост» Денис Прозоров: «На это повлиял уход иностранных производителей, политическая и экономическая турбулентность, резкий рост курса доллара. Фокус внимания банков был сосредоточен больше на сохранении текущих активов,

закрытии иностранных филиалов, выстраивании новых финансовых каналов с Азией и СНГ, информационной безопасности. Проекты, которые планировались на 2022 г. до октября стояли на стопе. Из-за ухода иностранных производителей существенно срезались бюджеты на сервис и сопровождение».

В первые шесть месяцев 2022 г. банковский сектор столкнулся с определенными сложностями. Несмотря на то, что ситуация постепенно стабилизировалась во втором полугодии, некоторая часть ИТ-проектов была отложена.

Александр Семенов,
генеральный директор ГК «КОРУС Консалтинг»

Директор по работе с ключевыми клиентами компании «Айтеко» Дмитрий Александров добавляет к этому, что многие финансовые организации не израсходовали полностью изначально запланированные бюджеты: «Возникла некая пауза: не размещались заказы на софт и оборудование, что было связано с перекрытием каналов поставок. Только с июля 2022 г. начали поступать первые заказы в рамках параллельного импорта. В частности, из-за этого многие ИТ-бюджеты 2022 г. переехали на 2023 г.»

Аналогичного мнения придерживается Анна Дмитрикова из РДТех: «На снижение выручки повлиял тот факт, что в условиях существующей

санкционной политики в отношении российских компаний заказчики сосредоточились на формировании стратегий импортозамещения и развития ИТ в новых условиях. Анализ нового рынка, разработка подхода занимают время, а с учетом высокой зрелости и требовательности ИТ-подразделений в финсекторе это достаточно долгий срок».

Одной из проблем стало удаление сервисов мобильного банкинга из западных магазинов приложений: «После введения санкций крупнейшие банки были вынуждены сократить инвестиции в новые небанковские направления. А удаление мобильных приложений из AppStore и Google Play привело к сокращению бюджетов и на некоторые базовые цифровые сервисы», — отмечает заместитель генерального директора мобильного разработчика Redmadrobot Илья Самофеев.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В АВРАЛЬНОМ ПОРЯДКЕ

В противоположном лагере лидеров по темпам роста следует отметить компанию Ramax, увеличившую выручку почти в 20 раз. Столь высокие показатели связаны с тем, что фактически это был рост с нуля, а значительную часть выручки принес проект в банке «Дом.РФ» по управлению данными для определения кредитных рисков, который осенью 2022 года получил награду CNews AWARDS.

Кроме того, высокие темпы роста продемонстрировал лидер рейтинга «Иннотех» (+227%), а также компании Nord Clan (+225%, ₽130 млн в 2022 г.),

«Юзтех» (+149,4%, ₽2,7 млрд), IBS Dunice (+123,1%, ₽290 млн) и «Айтуби» (103,2% ₽821 млн). Среди крупных компаний с оборотом более ₽1 млрд высокие темпы развития бизнеса также показали ITFB Group (+84%), SimbirSoft (+74%), X-Com (+68,4%), «Кросс Технолоджис» (+67%), iFellow (+62,8%).

Обращает на себя внимание, что большая часть лидеров по росту специализируется на заказной разработке. Дело в том, что хотя часть текущих проектов была заморожена, многие представители финсектора столкнулись с необходимостью срочной миграции с существующих западных систем, которые неожиданно перестали быть доступными.

Финансовые институты оказались в ситуации, когда было необходимо в авральном порядке снимать риски отключения вендорской поддержки критически важных систем, обращает внимание директор по развитию бизнеса компании «Юзтех» Виктор Фролов: «Это привело к форсированию реализации программ импортозамещения, включая скорейшее создание компиляций разных отечественных решений, доработку продуктов open source под потребности бизнеса, а также расширение собственного штата поддержки».

«В 2022 г. финансовый сектор столкнулся с необходимостью доработки своих ИТ-систем, программных продуктов и бизнес-процессов под изменившийся ландшафт рынка. Это было обусловлено санкционным давлением и требованиями регуляторов», — рассказывает директор по развитию бизнеса Umbrella IT Алексей Феофанов.

Санкции, уход вендоров и платежных систем Visa и Mastercard, а также отключение SWIFT оказали сильное влияние на рынок, констатирует коммерческий директор компании ITFB Group Никита Щербаков: «У финансовых организаций появилась необходимость внедрения программно-аппаратных комплексов на импортозамещающей базе, и в этом мы активно помогали и как интегратор, и как партнер — предоставляли как отдельных специалистов для усиления текущих команд заказчиков, так и полностью укомплектованные команды с необходимой экспертизой под задачи проектов».

Примеры проектов импортозамещения в финсекторе:

- разработка White Label приложений;
- перевод банковских CRM на базе Oracle на отечественную техническую поддержку и обслуживание;
- миграция с legacy-систем иностранных вендоров на решения, реализованные на базе микросервисной архитектуры;
- предпроектные обследования и консалтинг в части отечественных продуктов в области BI, CRM, контактных центров и СЭД.

ОТ ЗАЩИТЫ НЕЛЬЗЯ ОТКАЗАТЬСЯ ДАЖЕ В КРИЗИСНОЕ ВРЕМЯ

Импортозамещение было важным, но не единственным фактором роста рынка в 2022 г. «Стимуляция роста выручки от финсектора, в первую очередь, вызвана регуляторными требованиями Банка России и контрольными датами для достижения определенных уровней показателей защищенности ГОСТ 57580.1-2017», — полагает руководитель отдела ИБ-консалтинга компании «Айтуби» Сергей Сайганов. Необходимость перехода на новое ПО из-за санкций он называет только вторым по значению драйвером увеличения выручки. Третьим фактором роста показателей является «необходимость противодействия росту кибератак на финансовые организации», уверен собеседник CNews.

Финансовый директор «Кросс Технолоджис» (разработчик инструментов ИБ) Екатерина Афанасьева отмечает, что именно клиенты из финсектора преобладают среди заказчиков компании. По ее словам, рост выручки от работы в этом сегменте более чем в полтора раза был обусловлен возросшим интересом к продуктам компании в области защиты документов (Docs Security Suite), выявления потенциальных угроз на основе анализа поведения пользователей и объектов (DataGrain Ruma) и компьютерного зрения (DataNova OR, дает возможность перехватывать видеопоток с веб-камеры сотрудников с целью выявления нежелательных действий). По этим продуктовым направлениям был зафиксирован более чем пятикратный рост

выручки.

Сходного мнения насчет актуальности решений ИБ придерживаются в компании АСТ: «Рост выручки в финсекторе связан с увеличением бюджетов банков на ИБ, а также с возросшим спросом на услуги по разработке программного обеспечения по модели аутстаффинг», — комментирует генеральный директор компании Игорь Зотов.

ЦИФРОВИЗАЦИЮ НИКТО НЕ ОТМЕНЯЛ

Несмотря на заморозку ряда проектов, текущие работы по цифровизации не были свернуты в полном объеме. «Бурное развитие финансовых сервисов порождает экспоненциальный рост платежных транзакций в банках. Кроме того, реализация Банком России ряда инфраструктурных проектов, таких как СБП, их интеграция с маркетплейсами и экосистемами требует от банков обеспечить круглосуточное обслуживание клиентов», — рассказывает генеральный директор «ФлексСофт» Аркадий Лобас: «Все это накладывает ряд безусловных требований к ИТ-системам банков, таких как высокие производительность и быстродействие, обеспечение необходимого time-to-market, возможность интеллектуальной интеграции с внешними системами, безостановочной имплементации оперативных изменений в программном обеспечении, необходимой для обеспечения доступности банковских сервисов в режиме 24x7», — говорит собеседник CNews.

В частности, приоритетным направлением являются проекты по развитию цифровых каналов взаимодействия с клиентами. «Активное внедрение в банках РФ функционала дистанционных каналов обслуживания в соответствии с изменениями в законодательстве существенно повлияло на рост выручки компании от продаж новых модулей и реализации новых проектов», — делится опытом генеральный директор iSimpleLab Алексей Толкачёв.

«В 2022 г. банки вкладывали, в первую очередь, в те направления цифровизации, которые помогут им оптимизировать процессы, сократить те или иные издержки», — комментирует руководитель направления аккаунтинга ИТ-компании SimbirSoft Марина Горелова.

ПО ИТОГАМ 2023 Г. СИТУАЦИЯ СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ?

По итогам текущего года участники отрасли ожидают более равномерной динамики рынка ИТ. Компании, продемонстрировавшие отрицательные результаты, планируют вернуться «в плюс» благодаря разморозке проектов по цифровизации и диверсификации портфеля своих продуктов за счет отечественных разработок. Например, в компании Inline Telecom Solutions сообщили, что в 2023 г. собираются выйти «как минимум на прошлогодние показатели выручки»: «В текущей рыночной ситуации многие заказчики пошли по пути пересмотра технических решений в сторону импортозамещения, и многим потребовалось время на изыскание новых решений и перепроектирование».

Директор по работе с заказчиками enterprise компании Tegrus Денис Козлов рассказал CNews, что по итогам 2023 г. у его компании уже есть закрытые контракты: «Один из таких проектов — миграция ядра сети в одном из крупных банков на оборудование другого производителя, включая проектирование, реализацию и сервисную поддержку. Кроме этого, в настоящий момент у нас в работе находится еще ряд крупных проектов в банковском секторе, один из них — проектирование, установка и поддержка новой системы резервного копирования. Плюс сейчас в финансовых организациях мы активно реализуем проекты пилотного внедрения отечественного ПО».

Директор департамента инфраструктурных систем «компании Хост» Денис Прозоров также дает оптимистичный прогноз по итогам текущего года: «Проекты, которые планировались на 2022 г., до октября стояли на стопе. Из-за ухода иностранных производителей существенно срезались бюджеты на сервис и сопровождение. В 2023 г. ситуация стала позитивнее: развивается тематика цифрового рубля, растет спрос на российских производителей ИТ, прежде всего связанных с безопасностью», — рассказывает собеседник CNews.

Прошлогодние лидеры роста, наоборот, смотрят на перспективы текущего года более осторожно по сравнению с 2022 г.: «На мой взгляд, с точки зрения динамики роста ИТ в финсекторе, 2023 г. должен ознаменоваться стагнацией», — полагает Виктор Фролов из компании «Юзтех». При этом сам объем портфеля проектов по-прежнему будет достаточно большой, так как банки

продолжают развивать цифровые экосистемы, совершенствовать клиентский сервис, а также ищут новые модели монетизации цифровых активов: «Другое дело, что отбор проектов развития, которые идут в реализацию, происходит гораздо более придирчиво», — констатирует эксперт.

Коммерческий директор X-Com Сергей Косецкий также считает, что повторить успех 2022 г. будет сложно.: «В 2022 г. мы получили значительный рост выручки по финтех-направлению относительно 2021 г. Однако полагаю, что в этом году динамика будет скромнее».

Как и ранее, участники отрасли считают, что серьезным фактором развития рынка будет деятельность регулятора: «По итогу 2023 г. мы ожидаем сохранение тенденции роста за счет усиления работы над проектами в области импортозамещения и новыми инициативами Банка России, например, подключение банков к платформе цифрового рубля и к среде открытого банкинга», — говорит коммерческий директор компании Ekassir Елена Вайсбанд.

Российские поставщики ИТ для финсектора также планируют развивать свой бизнес за счет экспансии на рынки дружественных стран. «Redmadrobot активно наращивает портфель клиентов из финансового сектора в других государствах, — рассказал CNews Илья Самофеев. — В первую очередь, — это страны Центральной Азии, включая Казахстан, Узбекистан и Кыргызстан. Кроме того, мы рассчитываем на увеличение выручки в Турции и ОАЭ. В связи с этим по итогам 2023 г. ожидаем, что вырастет как весь рынок, так и наш объем выручки в финансовой отрасли».

Таким образом, по итогам 2023 г. позитивный вектор развития на рынке ИТ в финсекторе должен сохраниться, при этом антагонизм в показателях динамики выручки между отдельными участниками будет не столь ярко выражен.